



**UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS QUÍMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

TÍTULO:

“PROPUESTA DE OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS Y REDUCCIÓN DE DESPERDICIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA EMPRESA FRUTILADOS MEDIANTE LA FILOSOFÍA DE LEAN MANUFACTURING”

TRABAJO DE TITULACIÓN:

**Previa a la obtención del
Título de Ingeniera Industrial**

AUTORA:

ROCÍO DOMINIQUE BAQUERO LARRIVA

DIRECTORA:

ING. DIANA CAROLINA JÁDAN AVILÉS

CUENCA- ECUADOR

2015



RESUMEN

Este trabajo se desarrolla en el área de producción de pastelería de la empresa FRUTILADOS, teniendo como objetivo principal proponer un programa para optimizar la cadena de suministros bajo la filosofía de mejora continua Lean Manufacturing.

Se realizó un análisis profundo en base a las ventas y datos de producción de los últimos dos años con el fin de definir el mapa de la realidad actual de la empresa.

Una vez identificados los problemas, estos fueron clasificados en orden de relevancia, y se definió un plan de acción para cada uno.

Con el plan de acción se realiza un mapa de la realidad futura optimizando los procesos de toda la cadena de suministro.

PALABRAS CLAVE

Cadena de Suministro, Logística, Inventario, Producción, Proceso.



ABSTRACT

This thesis is developed in the area of production of bakery FRUTILADOS Company, with the main objective to propose a program to optimize the supply chain, under the philosophy of continuous improvement of Lean Manufacturing.

A thorough analysis was made, based on sales and production data for the past two years in order to define the value stream map of the current situation of the company. Once the problems were identified, these were ranked by relevance, and afterwards an action plan was defined for each problem. With these action plan. A value stream map of the future were made, and it is performed by optimizing processes all the supply chain.

KEYWORDS

Supply Chain , Logistics , Inventory, Production, Process



ÍNDICE

1. LA EMPRESA.....	18
1.1 HISTORIA.....	18
1.2 MISIÓN Y VISIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	20
1.3 ENTORNO	24
1.3.1 TENDENCIA DE LA INDUSTRIA DE CAFETERÍAS Y MERCADO	24
1.3.2 AMBIENTE EXTERNO ANÁLISIS PEST	24
1.3.3 ANÁLISIS FODA	26
1.4 CLIENTES.....	28
1.5 COMPETIDORES.....	29
1.6 PROVEEDORES.....	31
2. MARCO TEÓRICO	35
2.1 SISTEMA DE PRODUCCIÓN LEAN (LEAN MANUFACTURING).....	35
2.2 LOS 7 DESPERDICIOS MORTALES MUDAS.....	36
2.3 ELEMENTOS CLAVE DEL SISTEMA LEAN.....	37
2.4 HERRAMIENTAS LEAN	38
2.4.1 LAS 5´S	38
2.4.2 EL SISTEMA ONE - PIECE – FLOW.....	38
2.4.3 PRODUCCIÓN SEGMENTADA Y MEZCLADA.....	39
2.4.4 CÉLULAS EN U, PERSONAL POLIVALENTE, KANBAN.	39
2.4.5 FLUJO LINEAL PULL (EQUILIBRADO Y SINCRONIZADO DE PROCESO).....	39
2.5 VALUE STREAM MAP (MAPA DE LOS FLUJOS DEL VALOR DEL PRODUCTO).	40
2.5.1 TIPOS DE ACTIVIDADES EN LOS PROCESOS:.....	40
2.5.2 OBJETIVOS DEL VSM.....	40
2.5.3 PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DE VSM.....	41
2.5.4 TERMINOS CLAVES DE VSM.....	42
2.6 SMED:.....	43
2.6.1 METODOLOGÍA SMED	44
3. RECOLECCION DE DATOS	48
3.1 ANÁLISIS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS DE TORTAS.....	48
3.2 PROCEDIMIENTO PARA ANALIZAR LAS VENTAS Y PRODUCCIÓN DE TORTAS.....	49



3.3 PROCEDIMIENTO PARA ANALIZAR LAS VENTAS Y PRODUCCIÓN DE GALLETAS.....	56
3.4 PARTICIPACIÓN POR PRODUCTOS EN LAS VENTAS TOTALES	58
3.5 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.....	59
3.5.1 PROCEDIMIENTO PARA CÁLCULO DE LA UTILIDAD DE LA EMPRESA	59
3.6 ANÁLISIS DE LA CADENA DE SUMINISTRO.....	82
3.6.1 EL SUMINISTRO	82
3.6.1.1 ADMINISTRACIÓN DE ALMACENES.....	84
3.6.2 EL PROCESO	87
3.6.2.1 PROCESOS POR PRODUCTO	90
3.6.3 LAY OUT DE LA PLANTA POR PROCESOS.....	104
3.6.3.1 LAY OUT ACTUAL	104
3.6.3.2 FLUJO DEL PROCESO ACTUAL.....	106
3.6.4 CUADRO DE ACTIVIDADES DIARIAS POR EMPLEADOS.....	109
3.6.5 DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO	110
3.7 MAPA DE LA REALIDAD ACTUAL O VSM.....	114
3.8 ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS.....	121
3.8.1 SUMINISTRO DE MATERIA PRIMA	121
3.8.2 PROBLEMAS EN EL PROCESO	124
3.9 CUADRO RESUMEN DE PROBLEMAS.....	133
4. PLANTEAMIENTO DE SOLUCIONES VSM FUTURO.....	135
4.1 CUADRO RESUMEN PLAN DE ACCIÓN.....	135
4.2 PROPUESTA.....	136
4.2.1 SUMINISTRO DE MATERIA PRIMA	136
4.2.1.1 COMPRAS INNECESARIAS	136
4.2.1.2 INSPECCIÓN DE MATERIA PRIMA	139
4.2.1.3 COMPRAS EN CONTENEDORES DE MAYOR CAPACIDAD Y CONSUMO AL POR MAYOR.....	141
4.2.1.4 DESORGANIZACIÓN EN BODEGA DE MATERIALES	144
4.2.1.5 SISTEMA DE ALMACENAMIENTO FIFO	147
4.2.1.6 EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	148
4.2.2 PROCESO	152
4.2.2.1 PRONÓSTICOS DE LA DEMANDA PARA 2016 POR PRODUCTO	153
4.2.2.2 REDISTRIBUCIÓN, ELIMINACIÓN DE TRANSPORTE Y CELDAS DE PRODUCCIÓN.	165
4.2.2.3 ELIMINACIÓN DEL INVENTARIO EN PROCESO	170



4.2.2.4 ORDEN DE PRODUCCIÓN Y REQUERIMIENTOS DE MATERIALES	171
4.2.2.5 ELIMINACIÓN DEL DESPERDICIO EN EL PROCESO	173
4.2.2.5.1 RECIPIENTE PARA HORNEAR CON RED FORMADORA.....	173
4.2.2.5.2 INCENTIVO PARA EL PERSONAL	173
4.2.2.5.3 CONSIDERAR EL USO EN UN PRODUCTO INNOVADOR.....	174
4.2.2.6 IMPLEMENTACIÓN DE PLAN DE SEGURIDAD E HIGIENE SEGÚN LAS BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURAS.....	174
4.2.3 DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO	176
4.3 VALORACIÓN ECONÓMICA DE LOS CAMBIOS	176
4.4 MAPA DE LA REALIDAD FUTURA	177
5. CONCLUSIONES.....	181
5.1 ELIMINACIÓN DEL DESPERDICIO EN LA CADENA.....	181
5.1.1 MATERIA PRIMA:	181
5.1.2 PROCESO.....	181
5.1.3 ELIMINACIÓN DEL DESPERDICIO DE PRODUCTO TERMINADO.....	183
5.1.3.1 AHORRO TOTAL DESPERDICIOS PRODUCTO TERMINADO.....	186
5.1.4 MANO DE OBRA	186
5.2 ORGANIGRAMA PROPUESTO	187
5.3 CÁLCULO DEL NUEVO COSTO DE PRODUCCIÓN.....	188
RECOMENDACIONES	191
BIBLIOGRAFÍA	192
ANEXOS.....	193
ANEXO 1	194
ANEXO 2	197
ANEXO 3	261
ANEXO 4	269
ANEXO 5	282
ANEXO 6	305
ANEXO 7	310
DISEÑO DE TESIS.....	310



TABLAS

Tabla 1.CARTERA DE PRODUCTOS PLANTA.....	21
Tabla 2 CARTERA DE PRODUCTOS HELADOS.....	22
Tabla 3 COMPETENCIA FRUTILADOS.....	30
Tabla 4 PROVEEDORES 1.....	31
Tabla 5 PROVEEDORES 2.....	33
Tabla 6 HERRAMIENTAS LEAN.....	38
Tabla 7 INFORMACIÓN DIARIA DE PRODUCCIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN POR MES.	50
Tabla 8 INFORMACIÓN MENSUAL DE PRODUCCIÓN, VENTA EN CANTIDAD POR LOCAL EN EL AÑO 2015.....	51
Tabla 9 RESUMEN DE VENTAS DE TORTAS EN EL AÑO 2014	52
Tabla 10 : RESUMEN DE VENTAS DE TORTAS EN EL AÑO 2015	53
Tabla 11 DESPERDICIOS DE TORTAS POR AÑO.....	56
Tabla 12 RESUMEN DE VENTAS GALLETAS AL PESO PERIODO 2014-2015	57
Tabla 13 DESPERDICIOS DE GALLETAS AL PESO.....	58
Tabla 14 VENTAS POR PRODUCTO.....	58
Tabla 15 PRECIO DE VENTA POR PRODUCTO EN DÓLARES	60
Tabla 16 ESTRUCTURA DEL PRODUCTO TORTA MOJADA DE CHOCOLATE.....	61
Tabla 17 MATRÍZ DE ANÁLISIS DE FAMILIA DE PRODUCTOS.....	62
Tabla 18 DIVISIÓN DE FAMILIAS	63
Tabla 19 PROVEEDORES Y PRECIOS POR MATERIA PRIMA	64
Tabla 20 PROVEEDORES Y PRECIOS DE MATERIA PRIMA.....	65
Tabla 21: INVENTARIO Y COMPRAS NOV/2014.....	66
Tabla 22 COMPRA DE MATERIA PRIMA MENSUAL EN DÓLARES.....	68
Tabla 23 COMPRA DE MATERIA PRIMA MENSUAL EN DÓLARES.....	69
Tabla 24 CANTIDAD NECESARIA ESTANDAR DE MATERIA PRIMA MENSUAL	70
Tabla 25 : COMPARACIÓN COMPRA REAL Y NECESARIA.....	71



Tabla 26 COSTO ESTANDAR MENSUAL DE MATERIA PRIMA POR PRODUCTO	72
Tabla 27: COSTO ESTANDAR POR MATERIA PRIMA POR UNIDAD	72
Tabla 28 ROL DE PAGOS MANO DE OBRA.....	73
Tabla 29 CÁLCULO DE TIEMPOS	75
Tabla 30: CÁLCULO DEL SUPLEMENTO DE FATIGA	76
Tabla 31 CÁLCULO DEL TIEMPO ESTANDAR POR PRODUCTO.....	76
Tabla 32 : MANO DE OBRA POR PRODUCTO.....	77
Tabla 33 GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS	79
Tabla 34 CÁLCULO DE DEPRECIACIÓN DE BIENES.....	79
Tabla 35 : ARRIENDO MENSUAL LOCAL DE PRODUCCIÓN.....	81
Tabla 36 CÁLCULO DE LA UTILIDAD POR PRODUCTO ACTUAL	81
Tabla 37 ABASTECIMIENTO DE MATERIALES PERECEDEROS	83
Tabla 38 ABASTECIMIENTO DE MATERIALES PERDURABLES	83
Tabla 39 DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN	88
Tabla 40 DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN	89
Tabla 41 : TIEMPO Y PROCESOS VSM	114
Tabla 42.....	124
Tabla 43 CONTROL DE INVENTARIO ACTUAL DE MATERIA PRIMA.....	125
Tabla 44 PORCENTAJE DESPERCICIOS BIZCOCHO TORTA.....	129
Tabla 45 PORCENTAJE DE DESPERDICIO TORTAS 2015-11-24 (VER TABLA 7)	129
Tabla 46 DESPERDICIOS GALLETAS Y DULCES	130
Tabla 47 : CANTIDAD DE CONSUMO Y GASTO DE CACAO EN POLVO. .	141
Tabla 48 CONSUMO DE CREMA DE LECHE MENSUAL	142
Tabla 49 ANÁLISIS DE PROVEEDORES COMPRA MENSUAL	143
Tabla 50 CÁLCULO DEL AHORRO POR COMPRA EN CONTENEDORES MÁS GRANDES	143
Tabla 51 PROVEEDORES CALIFICADOS	151
Tabla 52 VENTAS POR DÍAS DE LA SEMANA.....	158
Tabla 53 PRODUCCIÓN SEMANAL ANUAL	159
Tabla 54 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DIARIA.....	160



Tabla 55 PRODUCCIÓN SEMANAL DULCES.....	161
Tabla 56 CÁLCULO DE LA CAPACIDAD DULCES	163
Tabla 57 PLAN PRODUCCIÓN GALLETAS DE HARINA	163
Tabla 58 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE GALLETAS DE HARINA	164
Tabla 59 CAPACIDAD TOTAL POR DÍA	165
Tabla 60 : DESCRIPCIÓN DE CELDAS DE FABRICACIÓN	170
Tabla 61 COMPARACIÓN VSM PRESENTE Y VSM FUTURO	171
Tabla 62 INVERSIÓN	176
Tabla 63 PORCENTAJE DE REDUCCIÓN EN LEAD TIME	182
Tabla 64 DESPERDICIO DE GALLETAS Y DULCES CANTIDAD	183
Tabla 65 DESPERDICIO DE GALLETAS Y DULCES EN DÓLARES	184
Tabla 66 DESPERDICIOS DE TORTAS EN CANTIDADES	184
Tabla 67 HORARIO PROPUESTO DE TRABAJO	187
Tabla 68 COSTOS MATERIA PRIMA CON PROVEEDORES CALIFICADOS	188
Tabla 69 COMPARACIÓN PRECIO MP PRESENTE Y PROPUESTA	189
Tabla 70 NUEVO COSTO DE PRODUCCIÓN CON REDUCCIÓN DE MATERIA PRIMA, MANO DE OBRA Y CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES.	189
Tabla 71 : COMPARACIÓN DE UTILIDAD ANTES Y PROPUESTA	190
Tabla 72 RESULTADOS AHORRO E INVERSIÓN.....	190

Yo, ROCIO DOMINIQUE BAQUERO LARRIVA, autora de la tesis "PROPUESTA DE OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS Y REDUCCIÓN DE DESPERDICIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA EMPRESA FRUTILADOS MEDIANTE LA FILOSOFIA DE LEAN MANUFACTURING", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de INGENIERO INDUSTRIAL. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor.

Cuenca, 14 de Diciembre del 2015



Dominique Baquero Larriva

C.I: 0103941316

Yo, DOMINIQUE BAQUERO LARRIVA, autora de la tesis "PROPUESTA DE OPTIMIZACION DE PROCESOS Y REDUCCION DE DESPERDICIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA EMPRESA FRUTILADOS MEDIANTE LA FILOSOFIA DE LEAN MANUFACTURING", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor.

Cuenca, 14 de Diciembre del 2015



Dominique Baquero Larriva

C.I: 0103941316



DEDICATORIA

*“El primer paso para llegar a cualquier lugar,
es decidir que no te vas a quedar donde estas.”*

J.P Morgan

“Un objetivo sin un plan es solo un sueño más”

Eral Nightingale

*Dedico este proyecto de tesis a cada una de las
personas que me acompañaron durante estos años
de estudio, a Dios que fue mi fortaleza, a mi familia
por su apoyo incondicional, mis profesores y amigos
que confiaron en mí y mi potencial.*

Dominique Baquero Larriva



AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, a mi madre Ing. Silvana Larriva González, y a mi familia por poner su entera confianza y disposición en mi vida.

A la Ingeniera Diana Jadán, por su apoyo constante en la elaboración de este proyecto; al Ingeniero Orlando Baquero Gracia como mi padre, profesor y amigo por su aporte incondicional; a la Sra. Cecilia Burbano por su atención y soporte en este trabajo.

**PROPUESTA DE OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS Y REDUCCIÓN DE
DESPERDICIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA EMPRESA
FRUTILADOS MEDIANTE LA FILOSOFÍA DE LEAN
MANUFACTURING”**





INTRODUCCIÓN

SELECCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN

Actualmente en nuestra ciudad es muy común contar con establecimientos de producción y venta de alimentos ya que cada vez es mayor la concurrencia de los ciudadanos y turistas. Existen empresas dedicadas a fabricar su propio producto que se expende en un servicio de restaurante o de cafetería, existen otras compañías cuyo objetivo es producir y vender su producto a otros establecimientos. Frutilados, es una compañía que se encarga de elaborar cuidadosamente sus productos y es su propio comercializador al público.

Frutilados es una empresa que lleva en el mercado alrededor de 20 años, ésta se encarga de elaborar productos de pastelería y ha tenido mucho éxito a lo largo del tiempo. Cuenta con dos locales uno principal y una sucursal. Este estudio y selección del tema surge como consecuencia de la necesidad de la empresa de realizar un análisis interno con la finalidad de mejorar y optimizar todo su proceso de compra, producción y venta de productos, es decir de toda la cadena de suministros de la empresa.

DELIMITACIÓN DEL TEMA

El tema escogido inicia desde el diseño de los productos, hasta la distribución final a los puntos de venta; analizando e incluyendo los siguientes contenidos:

- Definición de mix de productos, y sus especificaciones.
- Estructuras y componentes de los productos.
- Procesos de fabricación, incluyendo maquinaria, equipo y estudio de tiempos y movimientos.
- Lay-out y distribución de planta necesarios.



- Definición y calificación de proveedores, optimización de precios de compras de materias primas y suministros.
- Definición de fabricación y distribución hasta el punto de venta.
- Manejo y optimización de inventarios de materia prima, producto en proceso y producto terminado.
- Organización y organigrama administrativo y de planta, optimizando el recurso humano, costo administrativo y de producción.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

OBJETIVO GENERAL

Proponer un programa para optimizar la cadena de suministros de la empresa Frutilados bajo la filosofía de mejora continua Lean Manufacturing.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir la situación actual mediante la herramienta VSM.
- Determinar las actividades en los procesos de fabricación y distribución que no agregan valor (desperdicios).
- Definir la situación futura mediante la herramienta Value Stream Map (VSM) para la eliminación de los desperdicios, optimización de los procesos de fabricación y el lead time de la entrega del producto terminado, bajo el proceso de mejora continua Lean Manufacturing.
- Comparar la inversión y los resultados obtenidos de la propuesta de mejora.

CAPÍTULO 1

LA EMPRESA





1. LA EMPRESA

Frutilados es una empresa dedicada a la producción y venta de productos de cafetería y pastelería.

En la actualidad cuenta con dos puntos de venta ubicados en las calles Remigio Crespo y Ricardo Muñoz y en el C.C Miraflores.

Su planta de producción esta localizada en la parte posterior del local de la Remigio Crespo.

1.1 HISTORIA

Frutilados es una empresa familiar creada por el señor Juan José Burbano en el año de 1991. Empezó como un negocio sencillo ubicado en las calles Gran Colombia y Tarqui, donde comercializaba únicamente Frutilados. A los Frutilados se les conoce como a la combinación de fruta picada, hielo, jarabes de caramelo entre otros ingredientes. En un inicio su presentación utilizaba cono o tulipán de helado como base para el mismo, lo cual ha ido cambiando a lo largo de los años.

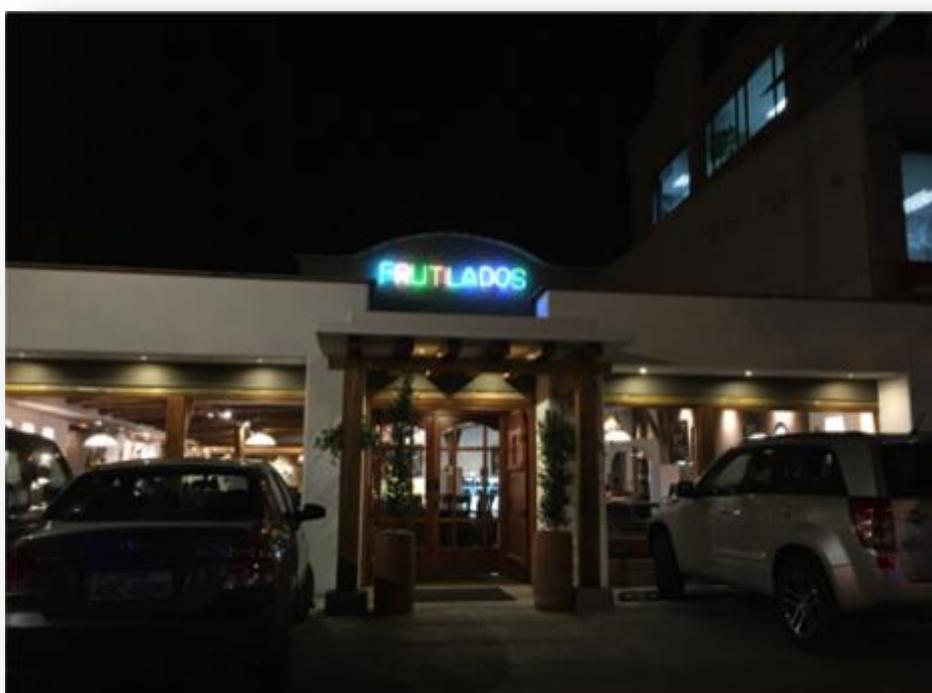
El negocio fue creciendo y pasó de ser un simple puesto de helados novedosos a una cafetería con más porte. Se introdujeron nuevos productos como: diferentes tipos de café, chocolate y otras bebidas; así como tortas producidas por el mismo dueño.

En el 2001 Juan José Burbano realiza una sociedad con su hermana Cecilia y trasladan su negocio al actual local de la Remigio Crespo y Ricardo Muñoz, donde construyen su primera planta para la producción de tortas, dulces, galletas y helados, los cuales gracias a recetas de Cecilia se pueden llevar acabo, e introducir en el menú.



Fotografía 1: Local Frutlados Remigio Crespo, 2013

Fuente: Ubicacuenca.Com



Fotografía 2 Local Frutlados Remigio Crespo. 2015.

Fuente: Elaboración Propia:



1.2 MISIÓN Y VISIÓN DE LA COMPAÑÍA

MISIÓN

“Brindar a sus clientes un lugar seductor y distintivo con horarios accesibles, con un ambiente relajado y de distracción, proporcionando productos alimenticios exclusivos y de muy buena calidad que serán de deleite de sus visitantes.”¹

VISIÓN

Liderar el mercado local de la ciudad de Cuenca, como la mejor Heladería y Cafetería. Aumentar la participación en el mercado a través de nuevos puntos de venta, caracterizados por la excelencia en el servicio a sus clientes. ²

1.1 PRODUCTOS

Frutilados produce y comercializa en sus locales dos tipos de productos: tortas y galletas. También vende al público helados, los mismos que son comprados a un proveedor especializado, y en sus puntos de venta prepara según el menú ofrecido a sus clientes otros productos como: frutilados, granizados, platos elaborados, bebidas calientes y frías.

¹ Empresa “Frutilados”

² Empresa “Frutilados”

Tabla 1. CARTERA DE PRODUCTOS PLANTA

CARTERA DE PRODUCTOS DE PRODUCCIÓN EN PLANTA					
TORTAS	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	GALLETAS	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
	Torta Tabata	Bizcocho de chocolate, salsa de cereza/mora y crema batida.		Frutitas	Leche en polvo, leche condensada y colorante vegetal.
	Torta de Chocolate Mojada	Bizcocho de chocolate, salsa a base de manjar, cocoa y leche condensada.		Galletas Centro de Mora	Galleta de masa de avena, y mermelada de mora.
	Torta de Caramelo	Bizcocho de Vainilla, salsa de caramelo, crema batida.		Galletas de Nuez	Harina de Nuez y avena.
	Torta de Nuez	Bizcocho de harina de nuez, nuez, salsa de nuez, crema batida.		Quesitos	Manjar de azúcar, dos capas de hostias.
	Torta de Frutas	Bizcocho de vainilla, frutilla, piña y naranja, mermelada de babaco y crema batida.		Suspiros	Compuestos azúcar y huevo.
	Torta de Higo	Bizcocho de vainilla, higos confitados, especias y crema batida.		Mini quesadillas	Harina de Maíz, huevo y azúcar.
	Cheesecake de Mora	Bizcocho de queso crema y galleta, mermelada de mora.		Bolas de coco	Coco rallado, leche condensada, azúcar.
	Cheesecake de Frutilla	Bizcocho de queso crema y galleta, mermelada de frutilla.		Bolas de zanahoria	Mermelada de zanahoria, leche condensada, y cascara de mandarina rallada.
				Bolas de Nuez	Harina de nuez, leche condensada, y nuez rallada.
				Galletas de Avena	Harina, Avena, mantequilla y azúcar.
		Bolas de Maracuyá	Mermelada de maracuyá, leche condensada, azúcar impalpable.		
		Orejitas	Maza de hojaldre, azúcar y miel.		
		Alfajores de Manjar	Dos capas de masa de harina con relleno de manjar.		

FUENTE: Elaboración Propia.

Tabla 2 CARTERA DE PRODUCTOS HELADOS

PRODUCTOS COMPRADOS A PROVEEDOR ESPECIALIZADO	
HELADOS	PRODUCTO
	MORA
	MANJAR
	NARANJILLA
	HIGO
	RON PASAS
	CHOCOLATE
	NUEZ
	CHICLE
	FRESA
	MANGO

FUENTE: Elaboración Propia.



Fotografía 3: Productos De Pastelería Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 4: Productos De Pastelería Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 5: Dulces Y Galletas Realizada Por: Dominique Baquero



Los productos elaborados en planta (tortas y galletas) tienen una fecha para su consumo de 3-4 días antes de su remplazo. El resto de productos son elaborados en el momento en el cliente los ordena y son consumidos directamente en los locales de venta.

1.3 ENTORNO

1.3.1 TENDENCIA DE LA INDUSTRIA DE CAFETERÍAS Y MERCADO

La tendencia en la industria de cafeterías y servicios de comida se enfoca en el buen trato y servicio óptimo al cliente, en la relación costo/beneficio como valor agregado a la innovación, creatividad y diferenciación de los productos.

Esto nos permite involucrarnos en las decisiones que toman los clientes de Frutilados, y porque las toman.

1.3.2 AMBIENTE EXTERNO ANÁLISIS PEST

Las fuerzas externas que afectan a la compañía son:

ASPECTOS ECONÓMICOS

La crisis económica ha motivado ciertos cambios a la hora de consumir productos de alimentación: la racionalización de la compra, la tendencia hacia las opciones más económicas o la vuelta al consumo en el hogar, son parte de las conductas que han sido analizadas que afectan a la industria gastronómica en general.

Si no hay dinero circulante y hay falta de empleo, los clientes no pueden darse el lujo de comer afuera.



SOCIO CULTURAL

El cambio social también repercute en la empresa como por ejemplo la preocupación por el cuidado del cuerpo, el que las familias tengan cada vez menos miembros o la incorporación de la mujer al trabajo. Las mujeres acostumbradas a las reuniones sociales cada vez son menos, las reuniones ejecutivas se realizan cada vez más en las mismas oficinas.

Cuenca es uno de los destinos más populares para el retiro de extranjeros, así que cada vez son más los clientes de otros países que desean experimentar con la cocina ecuatoriana.³

ENTORNO POLÍTICO LEGAL

Frutilados es una empresa formalmente establecida, ha realizado el pago adecuado de impuestos y el cumplimiento de normas, siendo tal su responsabilidad que cuenta con diferentes certificados de normas de calidad y seguridad industrial.

ASPECTOS TECNOLÓGICOS

En el uso del Internet, que está cambiando los hábitos de compra de algunos segmentos de consumidor. No sólo por su potencial como canal de compra, sino como soporte informativo y de búsqueda de productos. La tendencia de las redes sociales como Facebook y Twitter como medio de publicidad y distribución.

³ "Diario La Hora". Artículo: Ecuador: un 'oasis' para jubilados extranjeros. FECHA: Agosto-2014



EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA

En base a la tecnología y a las exigencias del mercado, la industria ha cambiado notoriamente, las tendencias varían también con el tiempo, es por eso que es necesario un análisis constante del entorno y de las estrategias de la competencia.

1.3.3 ANÁLISIS FODA

Es importante analizar la situación de la empresa en la actualidad para eso hemos utilizado la herramienta FODA, las siguientes conclusiones fueron dadas tras haber observado el comportamiento de la empresa alrededor de un periodo de muestra de 10 días presenciales, y por datos históricos.

FORTALEZAS

- Frutilados es una empresa conocida por todos sus años de servicio y la calidad de sus productos, tiene ya una posición en el mercado.
- Posicionamiento de marca.
- Sus clientes son fieles a sus sabores y productos.
- Tienen un personal sólido y comprometido con su trabajo.
- Ha venido aumentado su participación en el mercado.
- Precios accesibles.
- Empresa sólida y solvente.
- La elaboración de los productos de pastelería son realizados con mucha experiencia y gran calidad.



OPORTUNIDADES

- El negocio de las cafeterías y heladerías está creciendo por el alto índice de turismo.
- Existe la cultura de consumir este tipo de productos en el medio.
- Un negocio nuevo y diferente.

- Al tener clientes fieles y satisfechos, permiten que la empresa pueda aumentar su oferta y participación en el mercado abriendo nuevas sucursales en el futuro.
- En la actualidad Frutilados no fabrica sus helados, vemos una gran oportunidad en que se los pueda elaborar en su propia planta.

DEBILIDADES

- La competencia cada vez es mayor, las cafeterías abundan en la ciudad de Cuenca.
- La empresa no produce sus propios helados y los adquiere de uno de sus principales competidores, en el segmento de cafetería.
- La producción de Frutilados en este momento es bastante empírica y artesanal, y en el mercado local existen empresas más grandes y con muy buena tecnología en la fabricación de los mismos productos.
- La falta de tecnología e industrialización en el momento de elaborar sus productos le impide a la empresa crecer en producción y ventas.
- Falta de un sistema automatizado para manejo de inventarios, y existen muchos desperdicios.



- Existe desorden, falta de organización en la producción y no hay distribución adecuada en la planta.
- Falta de organización y control en el personal administrativo y de planta.
- El local principal de la Remigio Crespo se encuentra deteriorado y necesita una urgente remodelación.
- El parqueo de la compañía es limitado, no cumple con las expectativas del cliente.

AMENAZAS

- La principal amenaza se da por la visión y la innovación del antiguo socio, quien en la actualidad ha creado la empresa: “Mucca”, y ha abierto dos nuevos y amplios locales, con mucha acogida y aceptación del público, adicional a esto cuenta con una isla en un centro comercial como tercer punto de venta.
- La innovación de la nueva empresa creada por el ex socio tiene mucha acogida y buen empuje
- Competidores, las cafeterías con la misma tendencia de Frutilados cada vez son mayores en la ciudad.
- El nuevo mercado, la ubicación estratégica, y la demanda insatisfecha que se presenta en los reportes.

1.4 CLIENTES

Los clientes que acuden con mayor frecuencia son personas que desde hace más de 20 años siguen siendo fieles a la compra de sus productos entre ellos están madres de familias, abuelitas, abuelitos, personas de la tercera edad que prefieren tomar el cafecito o el té de la tarde en los locales, u optan por comprar los mismo productos de siempre, dulces al peso, tortas y helados.



Actualmente es muy común que las madres y señoras, realicen reuniones sociales en sitios externos a sus hogares, y que elijan a Frutilados como centro para estos encuentros, reuniones de compañeras del trabajo, reuniones de padres de familia, té entre amigas, cumpleaños, etc.

A la hora del almuerzo o merienda también es muy común que los locales sean visitados por ejecutivos, quienes optan por realizar sus reuniones empresariales en sitios más acogedores.

Los turistas son los principales clientes de Frutilados, a raíz de que Cuenca fue proclamada como uno de los mejores destinos para jubilados extranjeros, las calles de nuestra hermosa ciudad se ven repletas de gente de otros países, que tienen como cultura frecuentar cafeterías, pastelerías y bares. Es ahí donde se encuentra nuestro mercado actual.

Las familias con niños también frecuentan los establecimientos debidos a sus diferentes productos dulces, helados, copas y batidos.

1.5 COMPETIDORES

Los locales de comida en nuestra ciudad han aumentado, la tendencia a las pequeñas cafeterías para el té de la tarde cada vez crece, la competencia es fuerte ya que es un mercado bastante concurrido. La tabla N° 3 indica los principales competidores.

Tabla 3 COMPETENCIA FRUTILADOS

NOMBRE	TIPO	PRODUCTOS	HISTORIA
Chatos, Fruits and Chocolate	Al paso. Heladería. Servicio Mesas y sillas.	Uno de sus productos es la frucheta que está conformada por fresas cubiertas con chocolate en un pincho, que cuesta La frucheta (frutas) con un brownie. Salpicón que es ensalada de frutas, con jugo de naranja, helado y chocolate; Fondue con brownies, masmelo, chocolate y frutas, entre otras combinaciones que incluyen también granizados.	Emprendedores colombianos, nace hace 4 años.
Dulce y Cremoso	Cafetería-Bar- Restaurant	Desayunos, pastas, postres, helados, productos de cafetería.	Franquicia Dueños argentinos y ecuatorianos. Lleva mas de 6 años en el mercado nacional, 1 en el local.
Dulce Compañía	Cafetería	Helados, pastas, postres, cafés.	Franquicia con varias sucursales, alrededor de 6 años de existencia, distribuidor de brownies.
Café Austria	Cafetería-Bar- Restaurant	Con una decoración característica de los antiguos cafés europeos, en el centro de la ciudad de Cuenca, una carta bastante surtida para comer o tomar un café A la hora de almuerzo cuentan con un MENU.	El dueño tiene dos locales incluyendo el Wunder Bar, lleva en el mercado más de 15 años.

Fuente: Elaboración Propia.

Tutto-Freddo	Cafetería- Restaurant	Helados-postres-platos italianos- pastas-cafetería- tortas-batidos.	Tutto Fredo empresa ecuatoriana, empezó sus operaciones en el año 2000, helados en nuestro país por su amplia variedad de aromas y sabores importados desde Italia. En cuenca tiene más de 7 sucursales.
MUCCA	Cafetería- Restaurant	Helados-postres-platos italianos- pastas-cafetería- tortas-batidos.	

1.6 PROVEEDORES

Los proveedores son en su mayoría distribuidores autorizados. En el **ANEXO 1** podemos visualizar los precios por proveedor.

Tabla 4 PROVEEDORES 1

PRODUCTO/MATERIA PRIMA	PROVEEDOR
MANJAR	Sr. Gastón Coronado
	Sr. Hugo Correa
	Sra. María Fernanda Moncayo
LECHE	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano
	NESTLE: Sr. Fredy Calle
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilanes
FRUTA	MERCADO 10 DE AGOSTO: Ana Cajamarca, Carmen Morales Susana Pintado
FRUTILLA	
MORA	
PIÑA	
MARACUYA	
NARANJILLA	
MANDARINA	
ZANAHORIA	
NARANJA	



HIGO	MERCADO 10 DE AGOSTO: Ana Cajamarca, Carmen Morales Susana Pintado
CEREZA	
HELADOS TUTTO FREDDO	Sr. Jaime Pesantez
HOSTIAS	Sra. Regina Medina
HARINA	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana
	Sr. Iván Fernando Peñafiel
GAS	Sr. Javier Trujillo
	Sr. Fernando Trujillo
AZÚCAR	Sr. Miguel González
	Sr. Iván Fernando Peñafiel
	Sr. Carlos Cevallos
CHOCOLATE	NESTLE: Sr. Fredy Calle
	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez
HUEVOS	INDAVES: Sr Pedro Creamer
	Sr. Segundo Pardo
REQUESON	QUESOS NANDITO: Sra. Rosa Jadán
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánes
	ALPINA: Sr. Carlos Rivas

Fuente: Elaboración Propia.



Tabla 5 PROVEEDORES 2

PRODUCTO	PROVEEDOR
CACAO EN POLVO	NESTLE: Sr. Fredy Calle
	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez
	Sr. Iván Fernando Peñafiel
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.
	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sánchez.
	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba
NUECES	Sra. Lourdes Pangol Sra. Cesar Tapia
ALMENDRAS	
COCO RAYADO	
PULPAS Y CONSERVAS	
NUTELA	
HUVILLAS	
CEREZAS CONFITADAS	
ACEITE	DISTRIBUIDORA I.F: Sr. Manuel Puchi. Sra. Angelita Farez.
MANTECA VEGETAL	
MANTEQUILLA	
CREMA DE LECHE	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilanes

Fuente: Elaboración Propia.

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO



2. MARCO TEÓRICO

2.1 SISTEMA DE PRODUCCIÓN LEAN (LEAN MANUFACTURING)

La idea central de lean es maximizar el valor del cliente y reducir al mínimo los desperdicios. Simplemente, Lean significa crear más valor para los clientes con menos recursos. Una organización Lean entiende el valor del cliente y centra sus procesos clave para aumentar continuamente la misma. [1]

El objetivo final es proporcionar valor ideal para el cliente a través de un proceso de creación de valor perfecto que tiene cero residuos. Para lograr esto, el pensamiento lean cambia el enfoque de la gestión de la optimización de tecnologías independientes, activos, y los departamentos verticales para optimizar el flujo de productos y servicios a través de cadenas de valor enteras que fluyen horizontalmente a través de las tecnologías, los activos y los departamentos a los clientes. [1]

FUNDAMENTOS

“Lo que hacemos es permanecer de ojo en la línea de tiempo, desde que el cliente coloca el pedido hasta recibir el dinero. Y vamos reduciendo esa línea por medio de la eliminación de los desperdicios que no agregan valor”

Taiichi Ohno (1912-1990)

OBJETIVOS

La producción Lean tiene como objetivo obtener un flujo continuo que vaya de la materia prima al cliente final, con el mínimo muda, el menor lead time y la mejor calidad. [1]

La producción lean no es otra cosa que el resultado de una potente, caza del muda, obteniendo al menor coste posible y con gran flexibilidad lo que el cliente quiere en cantidad, calidad y plazo. [1]

2.2 LOS 7 DESPERDICIOS MORTALES MUDAS

Muda es una palabra japonesa que significa desperdicio, desde que la materia prima ingresa al proceso productivo hasta que sale como producto terminado, pasa por una serie de procesos los cuales se agrega o no valor; hace referencia a toda actividad que no agrega valor al producto y se clasifican en 7: [1]

1.- SOBREPDUCCIÓN:

Producir o procesar mayor cantidad, o más temprano, o más rápido de lo que requiere el cliente final. Como por ejemplo imprimir formularios antes de lo necesario, realizar trabajo antes de que el proceso siguiente esté listo para recibirlo, comprar materiales o servicios antes de lo requerido. [1]

2.- ESPERA:

Tiempo ocioso entre actividades o durante una actividad. Como cuando se espera por una firma de autorización, o la respuesta del sistema, clientes esperando o maquinarias esperando el material atrasado. [1]

3.-TRANSPORTE:

Trasladar materiales por distancias mayores a lo estrictamente necesario (normalmente por error de lay-out). [1]

4.- SOBROPROCESAMIENTO:

Realizar más operaciones que las necesarias para el producto, es decir trabajo que no agrega valor. Cuando varios gerentes o jefes aprueban el mismo documento, ingresan datos manualmente en un formulario y luego en el sistema. [1]



5.- INVENTARIO:

Acumulación excesiva de materiales o informaciones, debido comúnmente a la política de procesar por lote. [1]

6.- MANEJO EXCESIVO

Cualquier esfuerzo más allá de lo necesario para realizar una actividad, cuando buscamos herramientas de trabajo o documentos, por falta de orden. [1]

7.- ERRORES O DEFECTOS

Producir errores o defectos de cualquier tipo, lo que a su vez genera, inspección, reproceso, rechazos, ruptura del flujo, e inclusive pérdida de productividad. [1]

2.3 ELEMENTOS CLAVE DEL SISTEMA LEAN

- a) 5 s Organización del ambiente de trabajo.
- b) Producción Just in Time
- c) Calidad en la Fuente
- d) Trabajo en Equipo
- e) Control Visual
- f) Mejoramiento Continuo.
- g) Reduce los tiempos de ciclo
- h) Incrementa la calidad
- i) Reduce los costos e inventario
- j) Mejora el servicio al cliente
- k) Eleva el involucramiento y compromiso al trabajo
- l) Mejora el retorno financiero. [1]

2.4 HERRAMIENTAS LEAN

2.4.1 LAS 5´S

Las 5 s así denominado por la primera letra del nombre que en japonés designa cada una de sus cinco etapas es una técnica de gestión japonesa basada en 5 principios simples.

Se inició en Toyota en los años 1960 con el objetivo de lograr lugares de trabajo mejor organizados, más ordenados y más limpios de forma permanente para lograr una mayor productividad y un mejor entorno laboral. [1]

Tabla 6 HERRAMIENTAS LEAN

Denominación		Concepto	Objetivo
Español	Japonés		
Clasificación	Seiri	Separar innecesario	Eliminar del espacio de trabajo lo que sea inútil.
Orden	Seiton	Situar necesario	Organizar el espacio de trabajo de forma eficaz.
Limpieza	Seiso	Suprimir suciedad	Mejorar el nivel de limpieza
Estandarización	Seiketsu	Señalar anomalías	Prevenir la aparición de suciedad y desorden.
Mantener la disciplina	Shitsuke	Seguir mejorando	Fomentar los esfuerzos en este sentido.

Fuente: [1]

2.4.2 EL SISTEMA ONE - PIECE – FLOW

Es el flujo de pieza a pieza no esperar a tener un lote para transferirlo a la fase siguiente, es la solución más óptima para la reducción del lead time., consiguiendo un flujo continuo y la eliminación del stock entre procesos. Esto es lo que sucede en las cadenas de montaje y es lo que se pretende también conseguir durante la fabricación. [1]



2.4.3 PRODUCCIÓN SEGMENTADA Y MEZCLADA

El empleo de pequeños lotes en sistemas de producción segmentada y mezclada permite la nivelación de los procesos y el suministro rápido y flexible de los clientes, así como reducir los stocks de productos acabados y una drástica reducción de los tiempos de preparación de máquinas; además tiene la ventaja de absorber las diferencias en los tiempos unitarios de producción. [1]

2.4.4 CÉLULAS EN U, PERSONAL POLIVALENTE, KANBAN.

La disposición de la línea en U es original de Toyota y permite una gran flexibilidad ante los cambios de la demanda, conocida esta propiedad como producción ajustada. [1]

Con esta disposición ante un cambio de demanda no es necesario perder tiempo para la adaptación del puesto de trabajo, simplemente habrá que aumentar o disminuir el número de trabajadores en la línea, redistribuyendo la asignación de operaciones. [1]

2.4.5 FLUJO LINEAL PULL (EQUILIBRADO Y SINCRONIZADO DE PROCESO)

Primero se establece el takt time (el tiempo máximo de la cadena de salida de productos), se debe intentar equilibrar las capacidades de los diferentes procesos que intervienen en la realización del producto y sincronizarlos para que se origine la menor cantidad posible de stocks intermedios. [1]

2.5 VALUE STREAM MAP (MAPA DE LOS FLUJOS DEL VALOR DEL PRODUCTO).

DEFINICIÓN

El VSM es la representación del conjunto de todas las acciones (ya sean con valor añadido o sin él) que se llevan a cabo para obtener un producto y ponerlo a disposición del cliente a través de dos flujos principales. [1]

- FLUJO DEL MATERIAL: desde la materia prima hasta el producto acabado en casa del cliente.
- EL FLUJO DE LA INFORMACIÓN: que indica en cada proceso qué, cuánto y cuando producir.

2.5.1 TIPOS DE ACTIVIDADES EN LOS PROCESOS:

ACTIVIDADES CON VALOR AÑADIDO

Son aquellos que se adaptan a las necesidades del usuario, éste las percibe y está dispuesto a pagar por ellas

DESPILFARROS

Son todas las actividades que no aumentan el valor, sino sólo el coste. Algunas de ellas se originan debido a los medios actualmente empleados que el cliente ni percibe. [1]

2.5.2 OBJETIVOS DEL VSM

- Ayudar a ver el flujo, más que a centrarse en cada proceso.
- Ver dónde está la muda y sus causas.

- Establecer un lenguaje común para hablar de producción, a todos los niveles de la organización.
- Visualizar los efectos de las mejoras para implementar el flujo.
- Mostrar la unión entre flujo de material y el flujo de la información. [1]

2.5.3 PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DE VSM

Las fases previstas para la realización del mapa de la situación son las siguientes.

- a) LOS CLIENTES Y SUS NECESIDADES: Definir el volumen medio de ventas, anotar esta información. Representar gráficamente a los clientes. [1]



Figura 6. [1]

- b) LOS PROCESOS Y LOS STOCKS ENTRE FASES: Diseñar un bloque por fase y unirle un cuadro de datos fundamentales. [1]

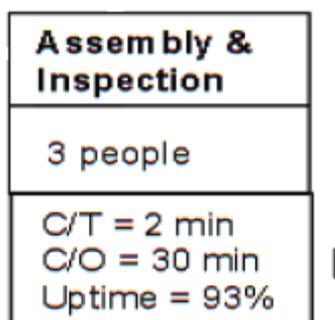


Figura 7 [1]



- c) FLUJO DE MATERIALES: Una vez representados todos los procesos, situarlos en un plano y reflejar los flujos de los materiales externos a la fábrica (recepción de materiales y envíos, en cantidad y frecuencia. [1]

- d) EL FLUJO DE LA INFORMACIÓN Y EL PUSH DE LOS SEMIELABORADOS: indagar de cómo los clientes informan de sus necesidades (previsiones, pedidos) y cómo se planificada fase y cuál es el sistema de previsión de los consumos y de gestión de los pedidos. Se dibuja un esquema de movimiento de los materiales que se empujan desde el sistema de planificación hacia los procesos. [1]

- e) DIBUJAR LAS LÍNEAS DE TIEMPO (TIEMPO DE PROCESO Y LEAD TIME): Diseñar un time line en la case del mapa. Convertir los stocks en tiempo de cobertura. [1]

2.5.4 TERMINOS CLAVES DE VSM

TAKT TIME:

Indica que tan seguido se debe producir una parte o producto, basado en las ventas, para cumplir los requerimientos del Cliente. Este se calcula dividiendo el tiempo el tiempo de trabajo disponible por turno entre la demanda de Cliente por turno. [2, p. 38]

$$Tiempo Tack = \frac{Tiempo Efectivo de Trabajo por Turno}{Requerimientos del Cliente por Turno} = \frac{seg.}{unidades}$$

LEAD TIME:

Lead time es el tiempo que transcurre desde que se inicia un proceso de producción hasta que se completa, incluyendo normalmente el tiempo requerido para entregar ese producto al cliente.



El Lead Time está íntimamente relacionado con la obra en curso y con otros indicadores como plazo de entrega, stocks... por lo que la reducción del Lead Time es objetivo importante en la reducción de costos o la aplicación del lean manufacturing o lean production.

El camino para reducirlo consiste en la reducción de los lead time de los subprocesos de fabricación. [3]

TIEMPO DE CICLO:

Se puede definir como el tiempo que transcurre entre la producción de dos unidades consecutivas (siempre que se trabaje unidad por unidad. De forma que ésta sería la respuesta a la pregunta de ¿cada cuánto tiempo el proceso genera una unidad de producto? [4, p. 92]

SET UP TIME:

Tiempo de setup es el tiempo de preparación de una máquina para realizar una operación diferente y cumplir con todas las especificaciones del cliente. Reducir los cambios de setup es la clave para Reducir los cuellos de botella, bajar los costos y Mejorar la calidad. [5]

2.6 SMED:

Un solo minuto para el cambio de utillajes es la traducción a español de las siglas SMED (Single Minute Exchange Die), hablan de reducir el tiempo de cambio a un solo minuto, en la práctica se toma como meta, encuadrarlo en un entorno de 10 min. Sin necesidad de invertir demasiado. [6]

SMED elimina el concepto de lote de fabricación reduciendo al máximo el tiempo de preparación de máquinas y materiales. [6]

2.6.1 METODOLOGÍA SMED

La única solución eficaz para eliminar la desorganización, con buen ritmo de trabajo y el adiestramiento de los operarios, es seguir una rigurosa metodología que analice con detalles todos los aspectos implicados en el cambio de serie y que, además, los simplifique y organice.[7]

1. OBSERVAR:

El proceso de cambio de lote. El proceso de cambio de lote discurre desde la última pieza correcta del lote anterior, hasta la primera pieza correcta del lote siguiente. En este primer paso, se realiza la observación detallada del proceso con el fin de comprender cómo se lleva a cabo éste y conocer el tiempo invertido. Son 3 las actividades principales: [7]

- FILMACIÓN COMPLETA DE LA OPERACIÓN DE PREPARACIÓN. Se presta especial atención a los movimientos de manos, cuerpo y ojos.
- Cuando el proceso de cambio se lleva a cabo por varias personas, todas ellas deben ser grabadas de forma simultánea.[7]
- CREACIÓN DE UN EQUIPO DE TRABAJO MULTIDISCIPLINAR, en el que deben figurar los protagonistas de la grabación, personal de producción, encargados, personal de mantenimiento, calidad, etc. En esta fase se aclaran dudas y se recopilan ideas.[7]
- ELABORACIÓN DE L DOCUMENTO DE TRABAJO, donde se resumirán de forma sencilla las actividades realizadas y los tiempos que comprenden. [7]



2. IDENTIFICAR y SEPARAR:

Las operaciones internas y externas Se entienden por operaciones internas aquéllas que se deben realizar con la máquina parada.

Las operaciones externas son las que pueden realizarse con la máquina en funcionamiento. Inicialmente todas las operaciones se hallan mezcladas y se realizan como si fuesen internas, por eso es tan importante la fase de identificación y separación. [7]

3. CONVERTIR:

Las operaciones internas en externas En esta fase las operaciones externas pasan a realizarse fuera del tiempo de cambio, reduciéndose el tiempo invertido en dicho cambio. TÉCNICA SMED. REDUCCIÓN DEL TIEMPO PREPARACIÓN. [7]

4. REFINAR:

Todos los aspectos de la preparación En este punto se buscan la optimización de todas las operaciones, tanto internas como externas, con el objetivo de acortar al máximo los tiempos empleados. Los tiempos de las operaciones externas se reducen mejorando la localización, identificación y organización de útiles, herramientas y resto de elementos necesarios para el cambio. Para la reducción de los tiempos de las operaciones internas se llevan a cabo operaciones en paralelo, se buscan métodos de sujeción rápidos y se realizan eliminaciones de ajustes. [7]



5. ESTANDARIZAR:

El nuevo procedimiento La última fase busca mantener en el tiempo la nueva metodología desarrollada. Para ello se genera documentación sobre el nuevo procedimiento de trabajo, que puede incluir documentos escritos, esquemas o nuevas grabaciones de vídeo. [7]

CAPÍTULO 3

RECOLECCIÓN DE DATOS: VSM ACTUAL



3. RECOLECCION DE DATOS

3.1 ANÁLISIS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS DE TORTAS

En el siguiente capítulo trataremos toda la información de los procedimientos y técnicas actuales para la fabricación de los diferentes productos.

El establecimiento tiene un turno de producción desde las 8 am hasta las 5:00 pm, y un descanso de 1 hora para el almuerzo.

Frutilados tiene una producción diaria de tortas y galletas en su planta de producción. Analizaremos únicamente la cartera de productos de elaboración en la planta y que son realizados de manera programada y no bajo pedido como es el caso de los productos de cocina y cafetería.

La producción en planta se realiza por días según el tipo de torta y galleta, alrededor de 5 tipos de tortas diarias y 5 dulces diferentes.

No todos los días se producen el mismo tipo de tortas ni de dulces.

La producción diaria se lleva a cabo en base a los saldos y ventas existentes del día anterior en el área comercial, y un registro es llevado por parte de los empleados.



	G	D	G	P
Nuez	5	6		
tab.	9	8		
Sosp.				
Caram.				
Choco				
T. H.				
C. N.				
Cher				
Moj.		14		

Fotografía 6: Documento de Registro Diarios Realizada Por: Dominique Baquero

COD.	NOMBRE TORTA	SALDO INICIAL			PRODUCCIÓN			VENTAS			REPOSICIÓN	OBSERVACIONES	
		25	26	8	25	26	8	25	26	8			
185/208	T. CHOCOLATE	1											
185/208	T. YABATA	2	2	1			1	1					
190/208	T. NUEZ	1			2	1							
194/208	T. CARAMELO	2	1		3	4							
195/184	T. SUSPIRO	3				4							
195/182	T. HIGO	1	1	1									
208	T. FRIJITAS	1					1						
232	MUCUNA		1	3									
248	CHEESECAKE						3						
227	BICHINIS												
126	EMPALADAS												
147	KEY LARANJA		1										
203	MUSSE MOCHA/MARACUJÁ		1				1						
248B	ANDALUZ		2	2			1	1					
153	TIRAMISU												
202	TORTA MIEL LECHES		2										
204	TRES LECHES												
	MOCCON												
	PAN DE HAMBURGUESA (P)												

Fotografía 7: Documento de Registro Diarios Realizada Por: Dominique Baquero

Se realizó el análisis de todos estos documentos desde febrero del 2015, fecha a partir de la cual se aplica este método de producción.

A continuación analizaremos un ejemplo completo de la toma de datos correspondientes a los productos producidos durante el periodo indicado.

3.2 PROCEDIMIENTO PARA ANALIZAR LAS VENTAS Y PRODUCCIÓN DE TORTAS

- 1.- Se observó la producción durante una semana, para ello la empresa dispone de un formato básico que sirve para programar la producción.
- 2.- Dicho formato indica los saldos existentes y cuál es el programa de producción del día, así como los productos que deben ser empacados para ser llevados a las sucursales. Cada torta tiene una duración máxima de tres días.
- 3.- Se recaudó información correspondiente a ocho meses de producción.

4.- Los resultados de la información recogida en la empresa se muestran como ejemplo en la TABLA 7 que corresponde al programa de producción del mes de marzo del 2015 para la Torta Mojada de Chocolate.

Tabla 7 INFORMACIÓN DIARIA DE PRODUCCIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN POR MES.

	MARZO	TORTA MOJADA DE CHOCOLATE				
DÍA	FECHA	INV. INICIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL AMBOS LOCALES	VENTAS EN AMBOS LOCALES	CANTIDAD ENTREGADA A MIRAFLORES
Domingo	01/03/15	13	7	10	10	3
Lunes	02/03/15	10	4	7	7	1
Martes	03/03/15	7	6	13	0	2
Miércoles	04/03/15	13	14	21	6	2
Jueves	05/03/15	21	7	20	8	3
Viernes	06/03/15	20	0	16	4	1
Sábado	07/03/15	16	14	17	13	0
Domingo	08/03/15	17	7	13	11	0
Lunes	09/03/15	13	7	17	3	2
Martes	10/03/15	17	7	18	6	2
Miércoles	11/03/15	18	7	19	6	1
Jueves	12/03/15	19	7	21	5	0
Viernes	13/03/15	21	7	16	12	3
Sábado	14/03/15	16	14	19	11	2
Domingo	15/03/15	19	7	14	12	3
Lunes	16/03/15	14	14	18	10	0
Martes	17/03/15	18	7	21	4	1
Miércoles	18/03/15	21	0	15	6	2
Jueves	19/03/15	15	14	21	8	2
Viernes	20/03/15	21	7	20	8	1
Sábado	21/03/15	20	7	20	7	3
Domingo	22/03/15	20	0	11	9	3
Lunes	23/03/15	11	7	15	3	2
Martes	24/03/15	15	7	14	8	1
Miércoles	25/03/15	14	0	10	4	1
Jueves	26/03/15	10	7	13	4	0
Viernes	27/03/15	13	14	18	9	2
Sábado	28/03/15	18	7	17	8	2
Domingo	29/03/15	17	7	12	12	3
Lunes	30/03/15	10	7	15	2	1
Martes	31/03/15	15	7	20	2	3
TOTAL:			227		218	52
Desperdicio	9	%DES:	4%			
MIRAFLORES	23%					
REMIGIO	77%					

Fuente: Elaboración Propia.

5.- Para el resto de productos se realizó igual procedimiento como consta en el **ANEXO 2**, información sobre producción y venta mensual.

6.- Con los datos obtenidos en la producción diaria, se procedió a realizar un análisis condensado de cada producto por mes, además del desperdicio generado y el porcentaje de ventas de los productos que son distribuidos a los diferentes locales, como lo muestra la TABLA 8.

Tabla 8 INFORMACIÓN MENSUAL DE PRODUCCIÓN, VENTA EN CANTIDAD POR LOCAL EN EL AÑO 2015.

2015										
TORTA MOJADA DE CHOCOLATE										
VENTAS POR LOCAL										
Mes	Producción	Tortas enteras	Tortas enteras en porciones	Ventas	Ventas Miraflores	Ventas Remigio Crespo	%Miraflores	%Remigio	Desperdicio	%desperdicio
ENERO	245	182	53	235	45	190	19%	81%	9	4%
FEBRERO	179	137	31	168	25	143	15%	85%	10	6%
MARZO	227	207	11	218	50	168	23%	77%	9	4%
ABRIL	226	173	34	207	48	159	23%	77%	10	4%
MAYO	325	300	23	323	61	262	19%	81%	16	5%
JUNIO	323	280	27	306	61	245	20%	80%	16	5%
JULIO	331	283	31	314	69	245	22%	78%	16	5%
AGOSTO	301	253	30	283	57	226	20%	80%	17	6%
SEPTIEMBRE	303	267	30	297	53	244	18%	82%	6	2%
OCTUBRE	300	254	36	290	44	247	15%	85%	10	3%
NOVIEMBRE	0	0	0	0	0	0	0%	0%	0	0%
DICIEMBRE	0	0	0	0	0	0	0%	0%	0	0%
TOTAL:	2760	2336	307	2641	513	2128	19%	81%	119	4%

Fuente: Elaboración Propia.

7.- Una vez filtrada la información mensual de cada producto tenemos como resultado la TABLA 9., en la que se muestra el comportamiento de la producción de Tortas del año 2014. Luego tenemos la TABLA 10 que incluye la misma información pero correspondiente al año 2015.

Tabla 9 RESUMEN DE VENTAS DE TORTAS EN EL AÑO 2014

2014									
	PRODUCTO	MOJADA	TABATA	CARAMELO	SUSPIRO	HIGO	NUEZ	CHEESECAKE	TOTAL
	PRECIO	19,8	19,8	19,8	19,8	22,4	22,4	15,5	
MES	ENERO	123	51	54	42	0	36	9	
	FEBRERO	109	67	78	39	0	25	16	
	MARZO	182	88	112	72	0	122	42	
	ABRIL	205	76	129	63	0	105	29	
	MAYO	197	92	107	45	0	178	36	
	JUNIO	196	87	124	23	0	164	41	
	JULIO	188	21	148	18	0	145	38	
	AGOSTO	186	35	134	48	0	145	44	
	SEPTIEMBRE	202	51	84	59	0	139	41	
	OCTUBRE	234	53	100	68	4	101	33	
	NOVIEMBRE	194	56	91	71	21	114	32	
	DICIEMBRE	206	84	119	111	29	133	55	
	TOTAL:	2222	761	1279	659	54	1404	416	
	TOTAL VENTAS:	\$43.995,60	\$15.057,90	\$25.314,30	\$13.038,30	\$1.209,60	\$31.449,60	\$6.448,00	\$136.513,30
	PORCENTAJE DE VENTAS:	32,23%	11,03%	18,54%	9,55%	0,89%	23,04%	4,72%	100%

Fuente: Elaboración Propia.

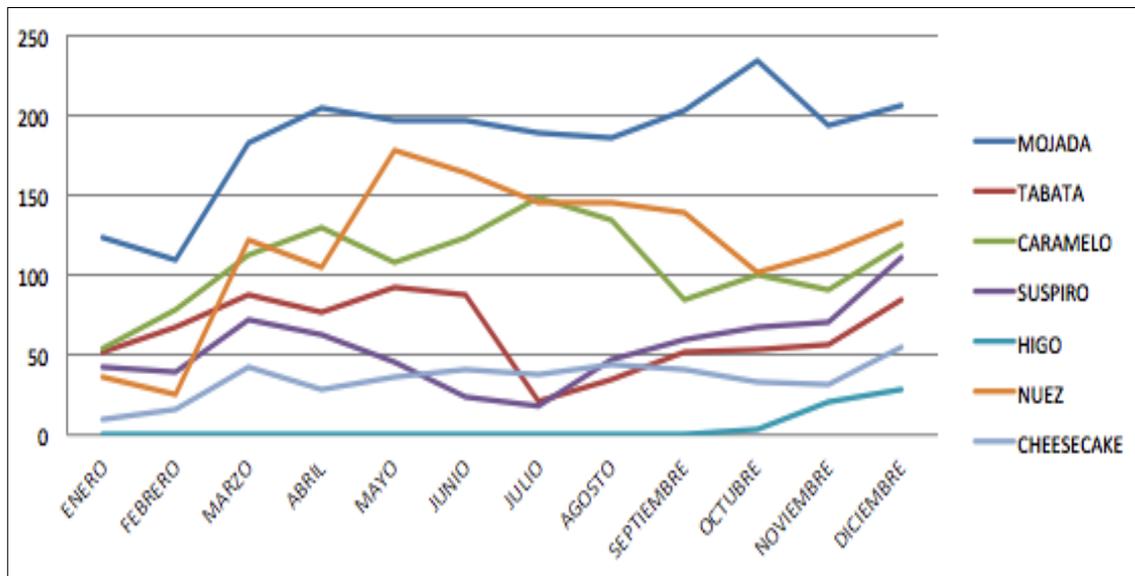
Tabla 10 : RESUMEN DE VENTAS DE TORTAS EN EL AÑO 2015

		2015							
	PRODUCTO	MOJADA	TABATA	CARAMELO	SUSPIRO	HIGO	NUEZ	CHEESECAKE	
	PRECIO	21,2	22,5	22,25	22,25	23,9	24,1	16,5	
MES	ENERO	235	112	71	98	41	122	45	TOTAL
	FEBRERO	168	71	67	91	45	96	24	
	MARZO	218	116	99	124	42	158	48	
	ABRIL	207	89	116	107	49	143	44	
	MAYO	323	85	83	97	49	134	40	
	JUNIO	306	82	110	91	39	126	37	
	JULIO	314	96	109	111	42	152	36	
	AGOSTO	283	87	117	107	43	128	38	
	SEPTIEMBRE	297	76	147	101	49	152	36	
	OCTUBRE	290	116	161	125	48	179	40	
	NOVIEMBRE	0	0	0	0	0	0	0	
	DICIEMBRE	0	0	0	0	0	0	0	
	TOTAL:	2641	930	1080	1052	447	1390	388	
	TOTAL VENTAS:	\$58.772	\$20.692	\$24.030,00	\$23.407,00	\$10.683,30	\$33.221,00	\$6.402,00	\$177.208,43
	PORCENTAJE DE VENTAS:	33,17%	11,68%	13,56%	13,21%	6,03%	18,75%	3,61%	100%

Fuente: Elaboración Propia.

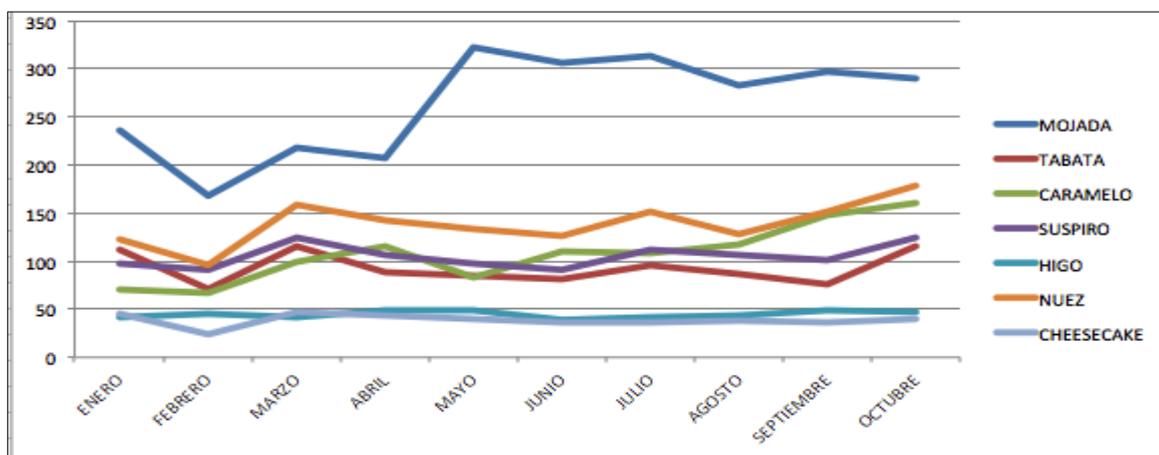
Los siguientes gráficos comparativos se puede observar el comportamiento de la demanda de cada producto en los años 2014 y 2015.

GRÁFICA 1: COMPORTAMIENTO DE VENTAS MENSUALES POR PRODUCTO EN EL AÑO 2014



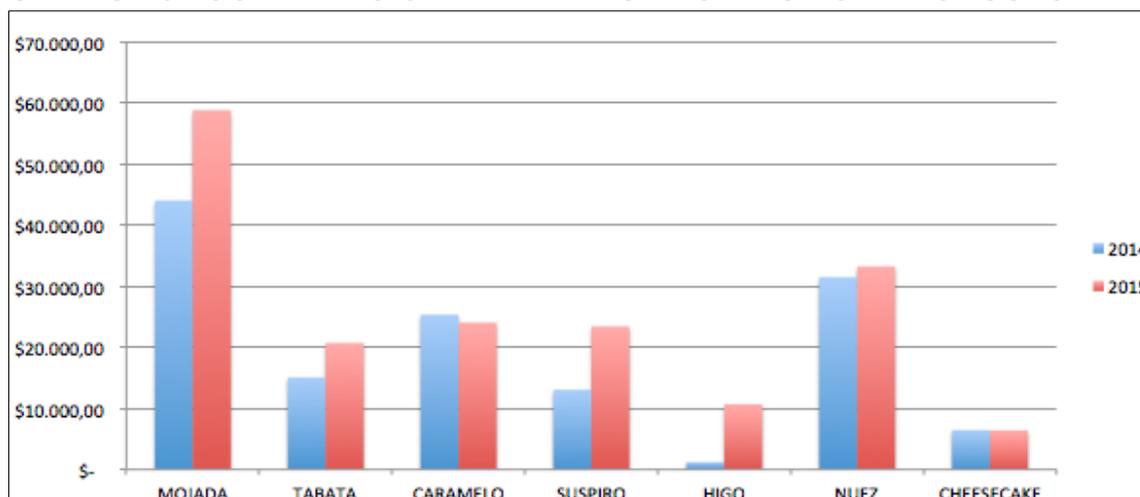
Fuente: Elaboración Propia.

GRÁFICA 2: COMPORTAMIENTO DE VENTAS MENSUALES POR PRODUCTO EN EL AÑO 2015



Fuente: Elaboración Propia.

GRÁFICA 3: COMPARACIÓN DE VENTAS ANUALES POR PRODUCTO



Fuente: Elaboración Propia.

Si analizamos los gráficos anteriores observamos que la demanda de los productos es estacionaria, y que los meses de mayor venta en el año 2014 son: marzo, mayo, octubre y diciembre. Y en el año 2015 los meses de mayo julio y octubre.

8.- Con esta información procedemos a analizar los desperdicios totales de tortas en los años 2014 y 2015, como lo muestra la TABLA 11. Para ello se tomó en cuenta la diferencia entre el saldo final e inicial de cada día siguiendo el ejemplo de la TABLA 7.

En algunos casos el saldo final y el saldo inicial de los días no coinciden así que se consideró la diferencia como desperdicio como en el siguiente ejemplo:

	MARZO	TORTA MOJADA DE CHOCOLATE				
DÍA	FECHA	INV. INICIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	CANTIDAD ENTREGADA A MARAFLORES	VENTAS EN AMBOS LOCALES
Domingo	29/03/15	17	7	12	3	12
Lunes	30/03/15	10	7	15	1	2
DESPERDICIO=	SALDO FINAL (29/03/15)-INVENTARIO INICIAL(30/03/15)=					2

Fuente: Elaboración Propia.

Posteriormente los desperdicios fueron llevados a dólares como lo indica la TABLA N° 11.

Tabla 11 DESPERDICIOS DE TORTAS POR AÑO.

PRODUCTOS TORTAS	2014		2015	
	VENTAS ANUALES	DESPERDICIO	VENTAS ANUALES	DESPERDICIO
MOJADA	\$43.995,60	\$2.123,48	\$58.772,63	\$2.836,70
TABATA	\$15.057,90	\$446,55	\$20.692,50	\$613,65
CARAMELO	\$25.314,30	\$716,96	\$24.030,00	\$680,59
SUSPIRO	\$13.038,30	\$336,86	\$23.407,00	\$604,75
HIGO	\$1.209,60	\$52,44	\$10.683,30	\$463,19
NUEZ	\$31.449,60	\$1.064,88	\$33.221,00	\$1.124,86
CHEESECAKE	\$6.448,00	\$253,67	\$6.402,00	\$251,86
TOTAL:	\$136.513,30	\$4.994,85	\$177.208,43	\$6.575,60
% DESPERDICIO	3,8%		4%	

Fuente: Elaboración Propia.

Se le conoce como desperdicio o desecho a todo aquel producto que ha sido dado de baja por su descomposición al pasar los 3 días de vigencia.

Además de las tortas la empresa produce galletas con diferentes componentes, de las cuales la empresa no lleva ningún registro de producción únicamente de ventas.

3.3 PROCEDIMIENTO PARA ANALIZAR LAS VENTAS Y PRODUCCIÓN DE GALLETAS

1.- Al no llevarse un registro de producción, la información obtenida se refiere al registro de ventas. Las ventas no se controlan por tipo de galleta si no como galletas en general y son vendidas por peso.

2.- Este registro es llevado de la siguiente manera: cada vez que la empresa vende 100g de galletas, se registra y al final de día se cuentan las veces que se vendieron los 100g y se obtiene el valor de venta. Cada 100g de galletas tiene un valor de 2.20.

3.- Con esta información obtuvimos como resultado la TABLA 12, en donde se observa la cantidad de galletas vendidas por mes, en los años 2014-2015.

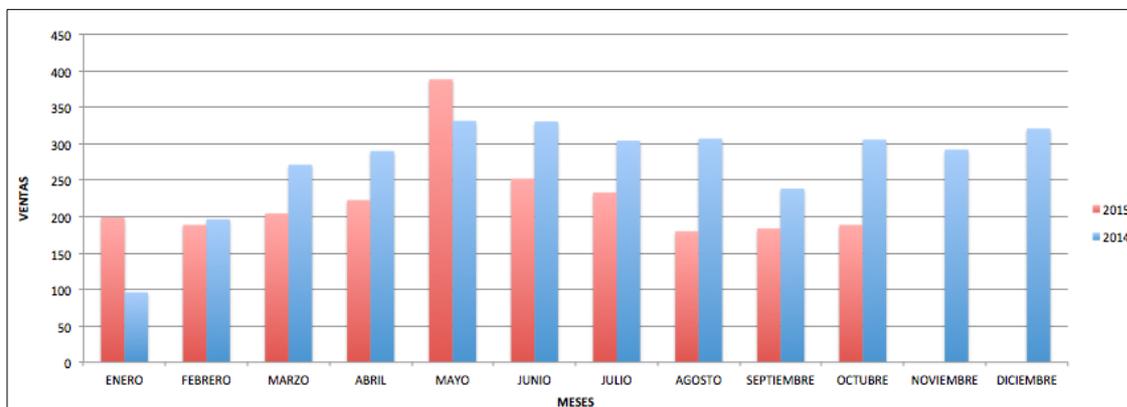
Tabla 12 RESUMEN DE VENTAS GALLETAS AL PESO PERIODO 2014-2015

	PRODUCTO	GALLETAS AL PESO			
		2014		2015	
	AÑO	20,00	unidad	20,00	unidad
	PRECIO 1kg				
MES	ENERO	96	kg	199	kg
	FEBRERO	196	kg	189	kg
	MARZO	271	kg	204	kg
	ABRIL	290	kg	223	kg
	MAYO	331	kg	389	kg
	JUNIO	330	kg	252	kg
	JULIO	304	kg	233	kg
	AGOSTO	307	kg	180	kg
	SEPTIEMBRE	238	kg	184	kg
	OCTUBRE	306	kg	189	kg
	NOVIEMBRE	292	kg	190	kg
	DICIEMBRE	321	kg	225	kg
TOTAL:		3.284		2.654	
TOTAL COSTO:		\$	65.674,52	\$	53.088,75

Fuente: Elaboración Propia.

4.- Con esta información se procede a realizar una gráfica comparativa para analizar el comportamiento de las ventas a lo largo de estos periodos.

GRÁFICA 4: COMPARACIÓN DE VENTAS DE GALLETAS 2014-2015



Fuente: Elaboración Propia.

5.- La empresa lleva un registro semanal de la cantidad de galletas que son desperdiciadas o donadas, y son pesadas en kilos antes de ser desechadas. Gracias a esta información se pudo analizar el índice de desperdicios tal como se muestra en la TABLA 13, por ventas de los años 2014-2015

Tabla 13 DESPERDICIOS DE GALLETAS AL PESO.

PRODUCTO	GALLETAS AL PESO							
	AÑO	2014			2015			
	PRECIO 1kg	20,00	UNIDAD	DESPERDICIO	UNIDAD	20,00	unidad	DESPERDICIO
MES	ENERO	96	kg	1,6	kg	199	kg	1,7
	FEBRERO	196	kg	3,2	kg	189	kg	3,0
	MARZO	271	kg	2,6	kg	204	kg	2,4
	ABRIL	290	kg	2,8	kg	223	kg	1,6
	MAYO	331	kg	3,6	kg	389	kg	5,5
	JUNIO	330	kg	3,6	kg	252	kg	3,9
	JULIO	304	kg	4,6	kg	233	kg	1,1
	AGOSTO	307	kg	4,6	kg	180	kg	2,3
	SEPTIEMBRE	238	kg	5,6	kg	184	kg	1,4
	OCTUBRE	306	kg	7,2	kg	189	kg	2,3
	NOVIEMBRE	292	kg	6,6	kg	0	kg	0,0
	DICIEMBRE	321	kg	7,2	kg	0	kg	0,0
TOTAL:		3.284	2%	53	kg	2.240	1%	25
TOTAL COSTO:		\$65.674,52		\$1.060,87		\$44.800,59		\$503,51

Fuente: Elaboración Propia.

3.4 PARTICIPACIÓN POR PRODUCTOS EN LAS VENTAS TOTALES

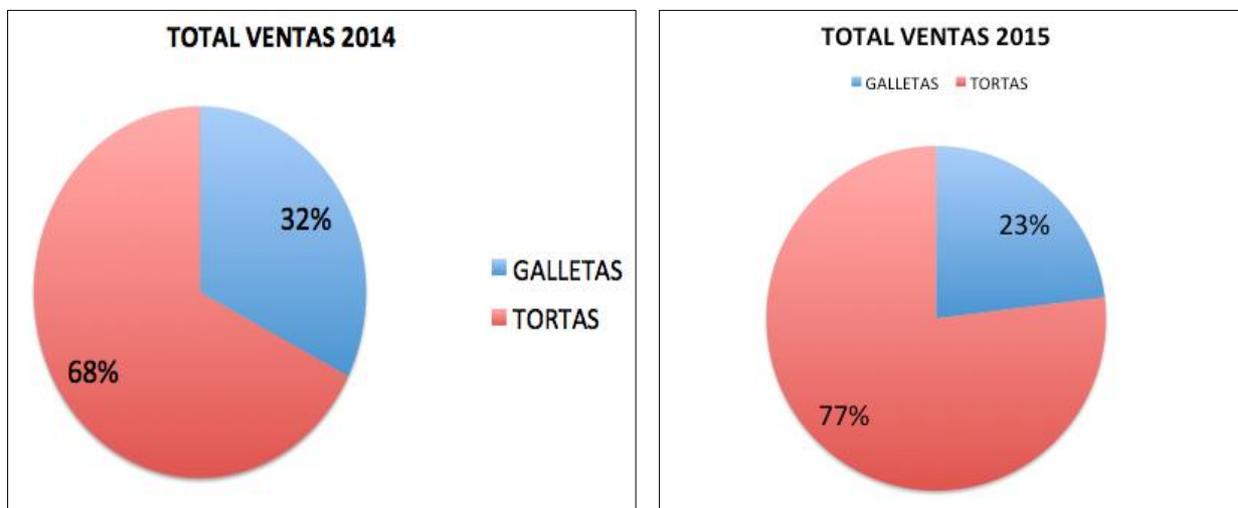
Es muy importante conocer cada tipo de producto en las ventas totales, ya que gracias a estos datos se puede conocer la utilidad que genera cada uno de ellos. La TABLA N°14 y GRÁFICA N°6 nos indican estos porcentajes.

Tabla 14 VENTAS POR PRODUCTO

	2014	2015
GALLETAS	\$65.674,52	\$ 53.088,75
TORTAS	\$136.513,30	\$177.208,43
TOTAL VENTAS:	\$202.187,82	\$ 230.297,18

Fuente: Elaboración Propia.

GRÁFICA 6: PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN VENTAS 2014-2015
POR PRODUCTO



Fuente: Elaboración Propia.

3.5 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

La rentabilidad de una empresa es una medida de la eficiencia con que la empresa gestiona los recursos económicos y financieros a su disposición. [8]

Para conocer la rentabilidad de la empresa es necesario conocer su utilidad, y para calcularla vamos a seguir el siguiente procedimiento.

3.5.1 PROCEDIMIENTO PARA CÁLCULO DE LA UTILIDAD DE LA EMPRESA

1.- La utilidad está compuesta de la siguiente formula:

$$\%UTILIDAD = \frac{PRECIO DE VENTA - COSTO DE PRODUCCIÓN}{COSTO DE PRODUCCIÓN} \quad [9]$$

2.- Para este cálculo necesitamos conocer los precios de venta y costo de producción de cada producto. Pero únicamente tenemos a nuestra disposición el precio de venta al público como lo muestra la TABLA 15 más no el costo de producción.

Tabla 15 PRECIO DE VENTA POR PRODUCTO EN DÓLARES

LISTA DE PRECIOS FRUTILADOS A NOV/15		
CODIGO	PRODUCTO	PRECIO
152	TORTA MOJADA DE CHOCOLATE	\$21,20
167	TORTA TABATA	\$22,50
154	TORTA DE CARAMELO	\$22,25
163	TORTA DE SUSPIRO	\$22,25
153	TORTA DE HIGO	\$23,90
200	TORTA DE NUEZ	\$24,10
148	CHEESECAKE	\$15,50
	GALLETAS POR PESO (100g)	\$2,20

Fuente: Elaboración Propia.

3.- Para el cálculo del costo de producción es necesario conocer algunos datos como nos muestra la fórmula siguiente:

$$CP = C. DE MATERIA PRIMA + C. DE MANO DE OBRA + C. INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.$$

4.- Para el cálculo del COSTO DE MATERIA PRIMA es necesario conocer la cantidad de materia prima utilizada en cada producto. La TABLA 16 muestra un ejemplo de estructura del producto Torta Mojada de Chocolate.

Tabla 16 ESTRUCTURA DEL PRODUCTO TORTA MOJADA DE CHOCOLATE

PRODUCTOS TORTAS				
TORTA MOJADA DE CHOCOLATE				
MATERIALES	CANTIDAD/TORTA	UNIDAD	TOTAL	unidad
HARINA	0,2	kg	56	kg
CHOCOLATE	0,05	kg	14	kg
CACAO EN POLVO	0,4	kg	112	kg
HUEVOS	4	uni	1118	uni
LECHE	0,5	L	140	L
MANJAR DE LECHE	0,125	kg	35	kg
ACEITE	0,25	ml	70	ml
MANTECA VEGETAL	0,1	kg	28	kg
CANTIDAD DE TORTAS MOJADAS PROMEDIO MES:	279			

Fuente: Elaboración Propia.

Para el resto de productos se realizó igual cuadro de estructuras y se lo puede ver a más detalle en el **ANEXO 3**.

De igual manera clasificamos los productos en base a su proceso en familias para facilidad de cálculo, como lo muestra la TABLA 17 y 18.

Tabla 17 MATRÍZ DE ANÁLISIS DE FAMILIA DE PRODUCTOS

PRODUCTO	PROCESO											
	PREPARACIÓN	MEZCLA	COCCIÓN	AMASADO	MOLDAJE	TRANSPORTE	HORNEADO	ENFRIADO	ENSAMBLE	DECORADO	EMPAQUE	ALMACENAMIENTO
Torta Tabata	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Torta de Chocolate Mojada	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X
Torta de Caramelo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Torta de Nuez	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Torta de Higo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Torta de Suspiro	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Cheesecake de Frutilla	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
Galleta de Avena	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
Galleta de Nuez	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
Galletas de Mora Rellena	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
Alfajor	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
Quisadilla	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
Orejitas	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
Bolas de Nuez	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X
Bolas de Coco	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Bolas de Zanahoria	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Bolas de Maracuyá-Frutitas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Suspiros	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Quesitos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 18 DIVISIÓN DE FAMILIAS

TORTA MOJADA DE CHOCOLATE	TORTA DECORADA	TORTA DE HIGO	CHEESECAKE	GALLETAS DE HORNO	DULCES
Torta de Chocolate Mojada	Torta de Chocolate Mojada	Torta de Higo	Cheesecake de Frutilla	Galleta de Avena	Bolas de Coco
	Torta de Caramelo			Galleta de Nuez	Bolas de Zanahoria
	Torta de Nuez			Galletas de Mora Rellena	Bolas de Maracuyá-Frutitas
	Torta de Suspiro			Alfajor	Suspiros
				Quisadilla	Quesitos
				Orejitas	
				Bolas de Nuez	

Fuente: Elaboración Propia.

5.- Posteriormente se realiza un cuadro con el listado de materia prima, los proveedores y precios, como nos muestra la TABLA 18 y 19.

Tabla 19 PROVEEDORES Y PRECIOS POR MATERIA PRIMA

PRODUCTO	PROVEEDOR	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	
MANJAR	Sr. Gastón Coronado	Kg	1	\$2,88	
	Sr. Hugo Correa	Kg	1	\$2,96	
	Sra. María Fernanda Moncayo	Kg	1	\$2,98	
LECHE	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano	L	1	\$0,66	
	NESTLE: Sr. Fredy Calle	L	1	\$1,00	
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánes	L	1	\$0,88	
FRUTILLA	MERCADO 10 DE AGOSTO: Ana Cajamarca. Sra. Carmen Morales. Sra. Susana Pintado	Kg	1	\$1,46	
MORA		Kg	1	\$1,28	
PIÑA		Kg	1	\$0,66	
MARACUYA		Kg	1	\$0,55	
NARANJILLA		Kg	1	\$1,56	
MANDARINA		Kg	1	\$0,73	
ZANAHORIA		Kg	1	\$0,45	
NARANJA		Kg	1	\$0,35	
HIGO		Kg	1	\$1,65	
CEREZA		Kg	1	\$0,89	
HELADOS TUTTO FREDDO		Sr. Jaime Pesantes	kg	1	\$4,00
HOSTIAS		Sra. Regina Medina	kg	1	\$3,41
HARINA	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana	kg	1	\$0,38	
	Sr. Iván Fernando Peñafiel	kg	1	\$0,41	
GAS	Sr. Javier Trujillo	uní	1	\$16,07	
	Sr. Fernando Trujillo		1	\$17,00	
AZÚCAR	SAN CARLOS: Sr. Miguel González	kg	1	\$0,38	
	Sr. Iván Fernando Peñafiel	kg	1	\$2,21	
	Sr. Carlos Cevallos	kg	1	\$2,01	
CHOCOLATE	NESTLE: Sr. Fredy Calle	kg	1	\$6,81	
	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	kg	1	\$2,64	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 20 PROVEEDORES Y PRECIOS DE MATERIA PRIMA

PRODUCTO	PROVEEDOR	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	
HUEVOS	INDAVES: Sr Pedro Creamer	uni	1	\$0,07	
	Sr. Segundo Pardo	uni	1	\$0,10	
REQUESON	QUESOS NANDITO: Sra. Rosa Jadán	kg	1	\$2,00	
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánes	kg	1	\$2,10	
	ALPINA: Sr. Carlos Rivas	kg	1	\$2,45	
CACAO EN POLVO	NESTLE: Sr. Fredy Calle	Kg	1	\$3,86	
	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	kg	1	\$0,60	
	Sr. Iván Fernando Peñafiel	kg	1	\$2,45	
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.	uni	1	\$0,10	
	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sánchez.	uni	1	\$0,08	
	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba	uni	1	\$0,08	
NUECES	Sra. Lourdes Pangol Sra. Cesar Tapia	kg	1	\$15,58	
ALMENDRAS		kg	1	\$17,23	
COCO RAYADO		kg	1	\$15,08	
PULPAS Y CONCERVAS		kg	1	\$2,14	
NUTELA		kg	1	\$12,23	
HUVILLAS		kg	1	\$3,10	
CEREZAS CONFITADAS		kg	1	\$6,91	
ACEITE		DISTRIBUIDORA I.F:	L	1	\$2,22
MANTECA VEGETAL		Sr. Manuel Puchi. Sra. Angelita Farez.	kg	1	\$1,80
MANTEQUILLA			kg	1	\$5,51
CREMA DE LECHE	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano	L	1	\$2,68	
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánes	L	1	\$2,80	

Fuente: Elaboración Propia.



Fotografía 8 Documento de Registro Entrega de Materia Prima Realizada Por: Dominique Baquero

6.- Luego analizamos los registros de compra y saldos de materia prima mensuales como nos muestra el ejemplo de la TABLA 21 perteneciente al periodo de nov/2014 del sistema de inventario actual de la empresa.

Tabla 21: INVENTARIO Y COMPRAS NOV/2014

PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	3	9	2	8	\$576,00
LECHE	Entera Cartón	L	316,00	768	180	632	\$632,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	3,00	10	6	13	\$58,50
HARINA	quintales	qq	2,00	5	3	6	\$225,60
GAS	tanque	uni	2,00	32	3	33	\$541,20
AZÚCAR	quintales	qq	2,00	13	3	14	\$516,88
CHOCOLATE		uni	2,00	13	9	20	\$67,00
HUEVOS		uni	100,00	6300	0	6200	\$744,00
REQUESON		lb	20,00	105	10	95	\$95,00
Cacao en polvo	quintales	qq	1,00	1	2	2	\$718,00
Tarrinas para empacar torta		uni	50,00	210	20	180	\$14,40
Fruittilla	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
Mora	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
Piña	caja de 10	uni	10,00	20	5	15	\$9,90
Maracuya	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
Naranja		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
Mandarina		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
Zanahoria		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
Naranja		lb	5,00	25	10	30	\$4,76
Higo	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
Cereza	caja de 7 lb	lb	2,00	14	0	12	\$4,84
Nueces	caja 22 kg	uni	2,00	7	10	15	\$2.157,45
Almendras						0	
Coco rayado	500 gr	uni	2,00	5	2	5	\$36,75
Pulpas y conservas						0	
Nutela	750gr	uni	1,00	3	5	7	\$61,88
Uvillas		lb	1,00	2	3	4	\$3,00
Cerezas confitadas	lata 3,5 kg	uni	1,00	1	2	2	\$45,52
Aceite	BIDON 20lt	uni	3	6,00	1	4	\$130,80
Manteca vegetal			0,00	0	0	0	-
Mantequilla	sin sal	uni	5,00	77	8	80	\$685,20
Crema de leche		L	0,00	69	3	72	\$47,52
						MATERIA PRIMA	
						TOTAL DEL MES:	\$7.542,3

Fuente: Elaboración Propia.



El resto de información de las compras por mes y los cuadros originales se pueden observar en el **ANEXO 4**.

7.- Se realiza un cuadro resumen con toda la información mensual real de consumos y se toma un promedio como referencia para nuestro cálculo. Lo podemos observar en la TABLA 22 Y 23.



Tabla 22 COMPRA DE MATERIA PRIMA MENSUAL EN DÓLARES

COMPRAS MENSUALES DE MATERIA PRIMA													
PRODUCTO	nov-14	dic-14	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	PROMEDIO
MANJAR DE LECHE	\$576,00	\$504,00	\$144,00	\$288,00	\$432,00	\$72,00	\$288,00	\$360,00	\$288,00	\$216,00	\$432,00	\$432,00	\$336,00
LECHE	\$632,00	\$768,00	\$132,00	\$262,00	\$216,00	\$240,00	\$60,00	\$384,00	\$372,00	\$240,00	\$16,00	\$552,00	\$322,83
HOSTIAS	\$58,50	\$18,00	\$54,00	\$25,00	\$10,00	\$20,00	\$40,00	\$45,00	\$10,00	\$60,00	\$120,00	\$80,00	\$45,04
HARINA	\$225,60	\$752,00	\$-	\$37,60	-	\$564,00	\$150,40	\$488,80	\$37,60	\$188,00	\$338,40	\$488,80	\$272,60
GAS	\$541,20	\$524,80	\$525,00	\$557,60	\$196,80	\$213,00	-	\$262,40	\$442,80	\$229,60	\$196,80	\$114,80	\$317,07
AZÚCAR	\$516,88	\$775,32	\$-	\$516,88	\$295,36	\$369,00	\$332,28	\$332,28	-	\$258,44	\$258,44	\$221,52	\$323,05
CHOCOLATE	\$67,00	\$13,40	\$-	\$46,90	\$-13,40	\$3,00	-	-	\$16,75	\$13,40	\$13,40	\$36,85	\$16,47
HUEVOS	\$744,00	\$612,00	\$828,00	\$720,00	\$504,00	\$648,00	\$540,00	\$1.152,00	\$792,00	\$720,00	\$540,00	\$2.016,00	\$818,00
REQUESON	\$95,00	\$95,00	\$75,00	\$105,00	\$120,00	\$120,00	-	\$105,00	\$105,00	\$105,00	\$90,00	\$180,00	\$99,58
CACAO EN POLVO	\$718,00	\$359,00	\$-	-	-	\$-	\$718,00	-	-	\$718,00	\$359,00	-	\$239,33
TARRINAS	\$14,40	\$10,88	\$9,00	\$19,20	\$11,20	\$8,00	\$24,00	\$12,00	\$24,00	\$27,20	\$12,00	\$142,16	\$26,15
FRUTILLA	\$55,62	\$55,62	\$56,00	\$55,62	\$55,62	\$56,00	\$55,62	\$55,62	\$55,62	\$55,62	\$55,62	\$55,62	\$55,62
MORA	\$32,51	\$32,51	\$33,00	\$32,51	\$32,51	\$33,00	\$32,51	\$32,51	\$32,51	\$32,51	\$32,51	\$32,51	\$32,51

Fuente: Elaboración Propi

Tabla 23 COMPRA DE MATERIA PRIMA MENSUAL EN DÓLARES

PRODUC TO	nov-14	dic-14	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	PROMEDIO
PIÑA	\$9,90	\$13,20	\$13,00	\$13,20	\$13,20	\$13,00	\$13,20	\$13,20	\$13,20	\$13,20	\$13,20	\$13,20	\$12,93
MARACUYA	\$55,00	\$55,00	\$55,00	\$55,00	\$55,00	\$55,00	\$55,00	\$55,00	\$55,00	\$55,00	\$55,00	\$55,00	\$55,00
NARANJILLA	\$10,61	\$10,61	\$11,00	\$10,61	\$10,61	\$11,00	\$10,61	\$10,61	\$10,61	\$10,61	\$10,61	\$10,61	\$10,61
MANDARINA	\$6,62	\$6,62	\$7,00	\$6,62	\$6,62	\$7,00	\$6,62	\$6,62	\$6,62	\$6,62	\$6,62	\$6,62	\$6,62
ZANAHORIA	\$2,04	\$2,04	\$2,00	\$2,04	\$2,04	\$2,00	\$2,04	\$2,04	\$2,04	\$2,04	\$2,04	\$2,04	\$2,04
NARANJA	\$4,76	\$3,97	\$4,00	\$3,97	\$3,97	\$4,00	\$3,97	\$3,97	\$3,97	\$3,97	\$3,97	\$3,97	\$4,03
HIGO	\$3,74	\$3,74	\$4,00	\$3,74	\$3,74	\$4,00	\$3,74	\$3,74	\$3,74	\$3,74	\$3,74	\$3,74	\$3,74
CEREZA	\$4,84	\$5,65	\$6,00	\$5,65	\$5,65	\$6,00	\$5,65	\$5,65	\$5,65	\$5,65	\$5,65	\$5,65	\$5,58
NUECES	\$2.157,45	-	\$863,00	-	\$1.438,30	\$288,00	\$575,32	\$-287,66	-	\$1.725,96	-	\$1.006,81	\$647,24
ALMENDRAS	-	-	\$-	-	-	\$148,00	-	\$33,60	-	-	-	-	\$15,12
COCO RAYADO	\$36,75	\$22,05	\$22,00	\$14,70	\$7,35	\$37,00	\$29,40	\$7,35	\$14,70	\$14,70	\$44,10	\$14,70	\$22,05
PULPAS Y CONCERVAS	-	-	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$63,00	-	\$50,00	-	\$50,00	-	-	\$26,04
NUTELA	\$61,88	\$17,68	\$88,00	-	-	\$-	-	-	\$106,08	-	-	\$35,36	\$25,78
UVILLAS	\$3,00	\$1,50	\$-	-	-	\$-	-	-	-	-	-	-	\$0,38
CEREZAS CONFITADAS	\$45,52	\$91,04	\$-	\$136,56	\$22,76	\$-	\$91,04	\$45,52	\$91,04	\$91,04	-	\$113,80	\$60,69
ACEITE	\$130,80	\$392,40	\$-	\$392,40	\$196,20	\$-	\$163,50	\$327,00	\$130,80	\$327,00	\$359,70	\$65,40	\$207,10
MANTECA VEGETAL	-	\$24,16	\$23,00	-	-	\$24,00	-	-	\$22,65	\$21,14	-	-	\$9,56
MANTEQUILLA	\$685,20	-	\$-	\$8,57	\$25,70	\$26,00	\$25,70	\$25,70	\$25,70	\$25,70	\$25,70	\$25,70	\$74,94
CREMA DE LECHE	\$47,52	\$3.867,40	\$1.790,00	\$1.372,50	\$774,70	\$1.007,00	\$1.372,50	\$1.037,00	\$1.403,00	\$1.372,50	\$884,50	\$823,50	\$1.312,66

Fuente: Elaboración Propia.

Posteriormente con los cuadros de estructura del producto y los costos (ver TABLA 16, ANEXO 3 Y TABLAS 17 Y 18,) se realiza un cuadro de consumo materiales necesarios (TABLA 24).

Tabla 24 CANTIDAD NECESARIA ESTANDAR DE MATERIA PRIMA MENSUAL

CANTIDAD NECESARIA MENSUAL DE MATERIALES					
MATERIAL	CANTIDAD USADA EN TORTAS	CANTIDAD USADA EN GALLETAS	TOTAL NECESARIO MATERIA	UNIDADES	COSTO DE MATERIA PRIMA
AZÚCAR	\$316,00	\$22,93	\$339,00	kg	\$128,83
PULPAS Y CONSERVAS	\$9,90	\$0,40	\$10,30	L	\$22,14
HARINA	\$209,00	\$10,00	\$218,90	kg	\$83,07
HUEVOS	\$4.467,00	\$953,33	\$5.420,80	uni	\$390,84
MANTECA	\$132,00	\$4,80	\$137,30	kg	\$247,06
FRUTILLA	\$39,00	\$-	\$38,60	kg	\$56,42
LECHE	\$505,00	\$121,20	\$626,40	L	\$413,42
REQUESON	\$11,90	\$10,00	\$21,90	kg	\$46,06
NUEZ	\$28,00	\$0,80	\$29,00	kg	\$451,48
ALMENDRAS	\$1,00	\$-	\$0,70	kg	\$12,96
MARACUYA	\$-	\$0,90	\$0,90	kg	\$0,51
MANTEQUILLA	\$-	\$9,30	\$9,30	kg	\$51,06
ACEITE	\$70,00	\$-	\$69,90	kg	\$155,79
ZANAHORIA	\$-	\$0,90	\$0,90	kg	\$0,42
PIÑA	\$3,00	\$6,00	\$9,00	kg	\$5,94
CREMA DE LECHE	\$232,00	\$30,00	\$262,40	L	\$734,84
CHOCOLATE	\$33,00	\$-	\$32,70	kg	\$86,40
MANJAR DE LECHE	\$64,00	\$0,40	\$64,30	kg	\$190,42
HOSTIA	\$-	\$0,80	\$0,80	kg	\$2,73
CACAO EN POLVO	\$114,00	\$-	\$114,10	kg	\$279,60
HIGO	\$9,00		\$9,50	kg	\$15,62
CEREZAS	\$5,00		\$4,70	kg	\$4,17
COCO RALLADO	\$-	\$1,00	\$1,00	kg	\$15,08
				TOTAL MATERIA PRIMA:	\$3.396,92

Fuente: Elaboración Propia.

La TABLA N°24 muestra la comparación entre la TABLA N°22 y la TABLA N°23.



Tabla 25 : COMPARACION COMPRA REAL Y NECESARIA

COMPRAS PROMEDIO MENSUAL DE MATERIA PRIMA		
PRODUCTO	REAL	ESTANDAR
MANJAR DE LECHE	\$336,00	\$128,83
LECHE	\$322,83	\$22,14
HOSTIAS	\$45,04	\$83,07
HARINA	\$272,60	\$390,84
AZÚCAR	\$323,05	\$247,06
CHOCOLATE	\$16,47	\$56,42
HUEVOS	\$818,00	\$413,42
REQUESON	\$99,58	\$46,06
CACAO EN POLVO	\$239,33	\$451,48
FRUTILLA	\$55,62	\$12,96
PIÑA	\$12,93	\$0,51
MARACUYA	\$55,00	\$51,06
ZANAHORIA	\$2,04	\$155,79
HIGO	\$3,74	\$0,42
CEREZA	\$5,58	\$5,94
NUECES	\$2.157,45	\$734,84
ALMENDRAS	\$15,12	\$86,40
COCO RAYADO	\$22,05	\$190,42
PULPAS Y CONCERVAS	\$26,04	\$2,73
ACEITE	\$207,10	\$279,60
MANTECA VEGETAL	\$9,56	\$15,62
MANTEQUILLA	\$74,94	\$4,17
CREMA DE LECHE	\$1.312,66	\$15,08
TOTAL:	\$6.432,73	\$3.396,92

Fuente: Elaboración Propia.

Analizando estos datos observamos que no hay un control sobre lo que realmente se necesita comprar para la producción.

Del porcentaje necesario dividiremos a nuestro mix de productos según su materia prima. La TABLA N° 26 y N°27 muestran estos datos.

Tabla 26 COSTO ESTANDAR MENSUAL DE MATERIA PRIMA POR PRODUCTO

	TORTAS			GALLETAS		
	TORTA MOJADA	TORTAS VARIAS DECORADAS	CHEESECAKE	GALLETAS HORNO	DULCES	
AZÚCAR	-	\$117,09	\$3,02	\$3,80	\$4,91	
PULPAS Y CONSERVAS	-	-	\$21,28	\$0,86	-	
HARINA	\$21,21	\$53,64	\$4,53	\$3,69	\$0,30	
HUEVOS	\$80,59	\$227,17	\$14,34	\$42,78	\$25,96	
MANTECA	\$50,30	\$173,80	\$14,32	\$8,64	-	
FRUTILLA	-	\$27,38	\$29,04	\$1,75	-	
LECHE	\$92,22	\$221,52	\$19,69	\$0,79	\$79,20	
REQUESON	-	-	\$25,06	\$21,00	-	
NUEZ	-	\$439,02	-	\$12,47	-	
ALMENDRAS	-	\$12,96	-	-	-	
MARACUYA	-	-	-	-	\$0,51	
MANTEQUILLA	-	-	-	\$42,24	\$8,82	
ACEITE	\$155,79	-	-	-	-	
ZANAHORIA	-	-	-	-	\$0,42	
PIÑA	-	\$1,98	-	\$3,30	\$0,66	
CREMA DE LECHE	-	\$650,84	-	-	\$84,00	
CHOCOLATE	\$36,89	\$49,51	-	-	-	
MANJAR DE LECHE	\$103,39	\$85,84	-	\$1,18	-	
HOSTIA	-	-	-	\$2,59	\$0,14	
CACAO EN POLVO	\$273,86	\$5,74	-	-	-	
HIGO	-	\$15,62	-	-	-	
CEREZAS	-	\$4,17	-	-	-	
COCO RALLADO	-	-	-	\$1,01	\$14,07	TOTAL
TOTAL:	\$814,25	\$2.086,30	\$131,28	\$146,10	\$218,99	\$3.396,92
CANTIDAD:	279	512	40	2800	2000	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 27: COSTO ESTANDAR POR MATERIA PRIMA POR UNIDAD

TOTAL MATERIA PRIMA	814,25	2.086,30	131,28	146,1	218,99
CANTIDAD:	279	512	40	2800	2000
POR UNIDAD:	\$2,91	\$4,08	\$3,30	\$0,05	\$0,11

Fuente: Elaboración Propia.



9.- Una vez obtenido el Costo de Materia Prima procedemos al costo de mano de obra.

Los empleados trabajan a 1 turno de 8 horas diarias de lunes a viernes y los fines de semana cumplen con horas extraordinarias. Se lleva un control de asistencia. En el área de producción existen únicamente 4 empleados: 2 cocineras y 2 panaderos.

El rol de pagos, según los datos recaudados es el que se muestra en la TABLA N°28:

Tabla 28 ROL DE PAGOS MANO DE OBRA

No de Operario	NÓMINA	CARGO	TOTAL DE INGRESOS	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL (11.15%)	TOTAL DE CARGO	COSTO TOTAL	PAGO POR HORA
1	Klever Masa	Panadero 1	\$675,0	\$56,25	\$29,50	\$28,13	\$56,23	\$75,26	\$245,37	\$920,37	\$3,83
2	David Morochó	Panadero 2	\$354,0	\$29,50	\$29,50	\$14,75	\$29,49	\$39,47	\$142,71	\$496,71	\$2,07
3	Rosa	Cocinera 1	\$354,0	\$29,50	\$29,50	\$14,75	\$29,49	\$39,47	\$142,71	\$496,71	\$2,07
4	Mónica	cocinera 2	\$354,0	\$29,50	\$29,50	\$14,75	\$29,49	\$39,47	\$142,71	\$496,71	\$2,07
TOTAL										\$2.410,49	PROMEDIO: \$2,51

Fuente: Elaboración Propia.

Se hace la toma de tiempos por producto y se calculó dicha información con el valor hora de cada hora, el número de productos y así definir la mano de obra.

ESTUDIO DE TIEMPOS POR PRODUCTO

Inicialmente calificaremos la actuación de los operarios en base a las características de los métodos de trabajo según el libro “Estudio de Trabajo” de Roberto García Criollo.



CALIFICACIÓN DE ACTUACIÓN	
Habilidad	0,05
Esfuerzo	0
Condiciones	0,05
Consistencia	0
TOTAL	0,1
FACTOR DE NIVELACIÓN	1+0,1=1,1

Posteriormente procederemos a la toma de tiempos y al cálculo del Tiempo Medio Observado y el Tiempo Normal.

Para ello se tomó una muestra de 10 observaciones en cada familia de productos.



Tabla 29 CÁLCULO DE TIEMPOS

PRODUCTO	# DE PRODUCTOS POR TANDA	LECTURAS DE TIEMPOS										TOTAL	Tiempo medio observado	Decimal (min)	Factor de nivelación	Tiempo normal MIN	Tiempo normal hora	Tiempo Normal hora por producto:	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10								
Mojada de chocolate	10	0:57:11	0:56:23	0:56:03	0:56:25	0:56:24	0:56:17	0:55:55	0:55:43	0:55:56	0:55:53	9:22:10	0:56:13	55,73	1,1	56,83	0,95	0,10	
Tortas decoradas	TABATA	3	0:47:15	0:47:01	0:46:46	0:46:13	0:47:08	0:46:34	0:46:15	0:46:00	0:46:22	0:46:18	7:45:52	0:46:35	46,35	1,1	47,45	0,79	0,26
	CARAMELO	4	0:47:15	0:47:01	0:46:46	0:46:13	0:47:08	0:46:34	0:46:15	0:46:00	0:46:22	0:46:18	7:45:52	0:46:35	46,35	1,1	47,45	0,79	0,20
	SUSPIRO	4	0:47:15	0:47:01	0:46:46	0:46:13	0:47:08	0:46:34	0:46:15	0:46:00	0:46:22	0:46:18	7:45:52	0:46:35	46,35	1,1	47,45	0,79	0,20
	NUEZ	4	0:47:15	0:47:01	0:46:46	0:46:13	0:47:08	0:46:34	0:46:15	0:46:00	0:46:22	0:46:18	7:45:52	0:46:35	46,35	1,1	47,45	0,79	0,20
Torta de higo	2	0:18:20	0:18:16	0:18:19	0:18:21	0:18:18	0:18:12	0:18:14	0:18:10	0:18:10	0:18:12	3:02:32	0:18:10	18,1	1,1	19,2	0,32	0,16	
Cheesecake	1	0:16:23	0:16:16	0:16:22	0:16:25	0:16:21	0:16:22	0:16:25	0:16:28	0:16:22	0:16:21	2:43:45	0:16:22	15,72	1,1	16,82	0,28	0,28	
Dulces	91	0:52:11	0:52:09	0:52:08	0:52:10	0:52:06	0:52:08	0:52:06	0:52:06	0:52:04	0:52:05	8:41:13	0:52:07	52,07	1,1	53,17	0,89	0,01	
Galletas de harina	127	0:51:51	0:51:42	0:51:43	0:51:40	0:51:35	0:51:33	0:51:37	0:51:31	0:51:35	0:51:28	8:36:15	0:51:37	51,37	1,1	52,47	0,87	0,01	

Fuente: Elaboración Propia.

Para encontrar el Tiempo Estándar de cada proceso es necesario calcular los suplementos por fatiga, y según el libro “Estudio de Trabajo” de Roberto García Criollo. Los resultados se muestran en la TABLA N°30.

Tabla 30: CÁLCULO DEL SUPLEMENTO DE FATIGA

% SUPLEMENTO	
HOMBRE	9%
INCOMODIDAD	2%
PRECISIÓN	2%
TRABAJO MONÓTONO	1%
ABURRIDO	5%
TOTAL:	20%

Fuente: Elaboración Propia.

Posteriormente se suma el % de suplemento al Tiempo Normal y obtenemos el Tiempo Estándar final para cada proceso. Como lo indican las TABLAS N° 31 y 32.

Tabla 31 CÁLCULO DEL TIEMPO ESTANDAR POR PRODUCTO

PRODUCTO	TIEMPO NORMAL POR PRODUCTO HORAS	% SUPLEMENTO	TIEMPO ESTANDAR POR PROCESO HORA
MOJADA DE CHOCOLATE	0,10	20%	0,114
TORTAS DECORADAS	TABATA	20%	0,316
	CARAMELO	20%	0,237
	SUSPIRO	20%	0,237
	NUEZ	20%	0,237
TORTA DE HIGO	0,16	20%	0,192
CHEESECAKE	0,28	20%	0,336
DULCES	0,01	20%	0,012
GALLETAS DE HARINA	0,01	20%	0,012

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 32 : MANO DE OBRA POR PRODUCTO

TIPO	TIEMPO ESTANDAR	VALOR POR HORA	VALOR DE MANO DE OBRA TOTAL POR PRODUCTO DIARIO
TORTA MOJADA DE CHOCOLATE	0,114	\$2,51	\$0,29
TORTA TABATA	0,316	\$2,51	\$0,79
TORTA DE CARAMELO	0,237	\$2,51	\$0,59
TORTA DE SUSPIRO	0,237	\$2,51	\$0,59
TORTA DE HIGO	0,237	\$2,51	\$0,59
TORTA DE NUEZ	0,192	\$2,51	\$0,48
CHEESECAKE	0,336	\$2,51	\$0,84
DULCES	0,012	\$2,51	\$0,03
GALLETAS HORNO	0,012	\$2,51	\$0,03

Fuente: Elaboración Propia.

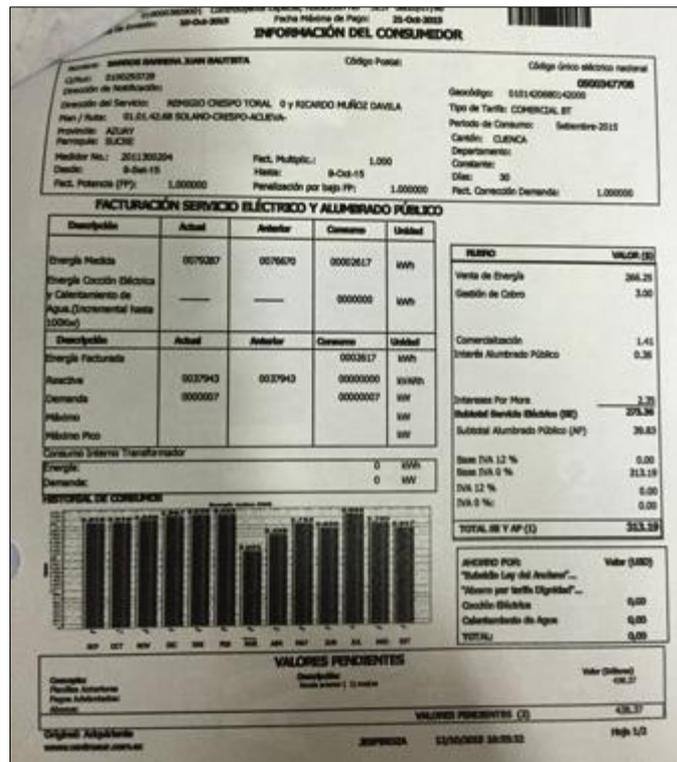


Fotografía 9: Marcador de Asistencia Realizada Por: Dominique Baquero

10.- Ahora necesitamos calcular los Costos Indirectos de fabricación. Estos se dan en base a la siguiente fórmula.

$$CIF: \text{SERVICIOS BÁSICOS} + \text{DEPRECIACIONES} + \text{ARRIENDO}$$

11.- Procedemos a analizar los documentos de consumo de agua, luz , teléfono e internet de la planta de producción, como indica la TABLA N° 33.



Fotografía 10 : Documento de Consumo de Electricidad Realizada Por: Dominique Baquero

Tabla 33 GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS

CONSUMO DE SERVICIOS BÁSICOS	
GASTOS	APROXIMADO MENSUAL MES DE SEPTIEMBRE 2015
ELECTRICIDAD	\$ 438,37
AGUA	\$ 110,00
TELÉFONO	\$ 39,41
GAS	\$ 541,74
INTERNET	\$ 22,39
GASTOS VARIOS	\$ 100,00
TRANSPORTE DISTRIBUCIÓN	\$ 140,00
TOTAL SERVICIOS BÁSICOS:	\$ 1.391,91

Fuente: Elaboración Propia.

11.- Ya con los servicios básicos continuamos analizando las depreciaciones de los diferentes bienes como indica la TABLA N°34.

Tabla 34 CÁLCULO DE DEPRECIACIÓN DE BIENES

DEPRECIACIÓN DE BIENES								
MUEBLES Y ENSERES	VALOR	CANT.	COSTO	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN DIARIA	AÑOS DE USO	DEPRECIACIÓN TOTAL
MESA DE TRABAJO	\$250,00	3	\$ 750,00	10	\$ 67,50	\$0,18	2	\$135,00
UTENSILIOS DE COCINA	\$20,00	10	\$ 200,00	10	\$ 18,00	\$0,05	2	\$36,00
MESÓN	\$100,00	3	\$ 300,00	10	\$ 27,00	\$0,07	2	\$54,00
			TOTAL MUEBLES:		\$ 112,50	\$0,31		\$225,00



EQUIPOS	VALOR	CANT.	COSTO	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN DIARIA	AÑOS DE USO	DEPRECIACIÓN TOTAL
COMPUTADORA	\$678,00	1	\$ 678,00	10	\$ 61,02	\$0,17	2	\$122,04
CALCULADORA	\$15,00	1	\$ 15,00	3	\$ 4,50	\$0,01	2	\$9,00
EQUIPO DE MÚSICA	\$100,00	1	\$ 100,00	10	\$ 9,00	\$0,02	2	\$18,00
			TOTAL EQUIPOS		\$ 74,52	\$0,20		\$ 149,04
ELECTRODOMESTICOS Y LINEA BLANCA	COSTO	CANT.	COSTO	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN DIARIA	AÑOS DE USO	DEPRECIACIÓN TOTAL
HORNO INDUSTRIAL GAS	\$804,00	2	\$1.608,0	10	\$ 144,72	\$0,40	2	\$289,44
COCINA 4 QUEMADORES GAS	\$448,53	2	\$897,06	10	\$ 40,37	\$0,11	4	\$161,47
REFRIGERADOR	\$902,00	3	\$2.706,0	10	\$ 81,18	\$0,22	4	\$324,72
BATIDORA	\$350,00	4	\$1.400,0	10	\$ 31,50	\$0,09	1	\$31,50
BALANZA	\$150,00	1	\$150,00	11	\$ 12,27	\$0,03	2	\$24,55
CREMERA	\$5.000,00	1	\$5.000,0	10	\$ 450,00	\$1,23	1	\$450,00
MICROONDAS	\$110,00	1	\$110,00	10	\$ 9,90	\$0,03	2	\$19,80
TOTAL ELECTRODOMESTICOS:					\$ 769,94	\$2,11		\$1.301,48
TOTAL DE DEPRECIACIÓN:	\$1.675,52	TOTAL DE DEPRECIACIÓN MENSUAL:			\$ 139,62			

Fuente: Elaboración Propia.

12.- Finalmente se hace el análisis de los costos de arriendo del local donde se encuentra la planta de producción. Según la información de la TABLA N°35.

Tabla 35 : ARRIENDO MENSUAL LOCAL DE PRODUCCIÓN

ARRIENDO MENSUAL DÓLARES	
Terreno de Planta de Producción:	\$3.024

Fuente: Elaboración Propia.

Posteriormente cada total de costos indirectos se divide para 30 días, y luego para 8 horas de trabajo diarias, y se multiplica por el tiempo de cada producto y se saca un valor final.

Con todos estos datos se procede a hacer el cálculo final para encontrar la utilidad, en cada producto la materia prima varía por lo que su porcentaje es variable mientras que los Costos Indirectos de Fabricación y la Mano de Obra se mantienen constante.

La TABLA 36, nos indica los datos recaudados por productos para el cálculo.

Tabla 36 CÁLCULO DE LA UTILIDAD POR PRODUCTO ACTUAL

CÁLCULO DEL % DE UTILIDAD POR PRODUCTO								
PRODUCTO	COSTO MATERIA PRIMA	COSTO MANO DE OBRA	COSTO INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			TOTAL COSTO DE PRODUCCION	PRECIO DE VENTA	% UTILIDAD
			Gastos depreciación	Gastos servicios Básicos	Arriendo			
TORTA MOJADA DE CHOCOLATE	\$2,91	\$0,29	\$0,06	\$0,58	\$1,26	\$5,10	\$21,20	76%
TORTA TABATA	\$4,08	\$0,79	\$0,14	\$1,43	\$3,11	\$9,55	\$22,50	58%
TORTA DE CAMELO	\$4,08	\$0,59	\$0,05	\$1,25	\$1,17	\$7,14	\$22,25	68%
TORTA DE SUSPIRO	\$4,08	\$0,59	\$0,13	\$1,28	\$2,79	\$8,87	\$22,25	60%
TORTA DE HIGO	\$4,08	\$0,59	\$0,09	\$0,90	\$1,96	\$7,62	\$23,90	68%
TORTA DE NUEZ	\$4,08	\$0,48	\$0,10	\$1,04	\$2,26	\$7,96	\$24,10	67%
CHEESECAKE	\$3,30	\$0,84	\$0,16	\$1,61	\$3,49	\$9,40	\$15,50	39%
DULCES	\$0,88	\$0,03	\$0,03	\$0,32	\$0,69	\$1,95	\$2,20	11%
GALLETAS HORNO	\$0,42	\$0,03	\$0,04	\$0,44	\$0,96	\$1,89	\$2,20	14%

Fuente: Elaboración Propia.

3.6 ANÁLISIS DE LA CADENA DE SUMINISTRO



3.6.1 EL SUMINISTRO

El departamento de abastecimiento y compras se encarga de contactar a los proveedores y adquirir la materia prima, la función primordial de esta área es cubrir con las necesidades de materiales teniendo en cuenta las prioridades competitivas en lo que se refiere a costo, calidad y tiempo de entrega.

Como lo analizamos los precios de los proveedores en los suministros, y el manejo de inventarios de materia prima en los diferentes meses del año. Podemos definir cómo se maneja el suministro de materiales en la empresa.

Para iniciar el proceso de abastecimiento de materiales dividiremos la materia prima según su tiempo de duración. Como lo muestra la TABLA 37.

Tabla 37 ABASTECIMIENTO DE MATERIALES PERECEDEROS

PERECEDEROS	ABASTECIMIENTO
LECHE	Semanal
HUEVOS	Semanal
REQUESON	Semanal
FRUTILLA	Semanal
MORA	Semanal
PIÑA	Semanal
MARACUYA	Semanal
NARANJILLA	Semanal
MANDARINA	Semanal
ZANAHORIA	Semanal
NARANJA	Semanal
HIGO	Semanal
CEREZA	Semanal
CREMA DE LECHE	Semanal
MANJAR DE LECHE	Mensual

Fuente: *Elaboración Propia.*

Tabla 38 ABASTECIMIENTO DE MATERIALES PERDURABLES

PERDURABLE	ABASTECIMIENTO
HOSTIAS	Mensual
HARINA	Mensual
GAS	Mensual
AZÚCAR	Mensual
CHOCOLATE	Mensual
CACAO EN POLVO	Mensual
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA	Mensual
NUECES	Mensual
ALMENDRAS	Mensual
COCO RAYADO	Mensual
PULPAS Y CONCERVAS	Mensual
NUTELA	Mensual
CEREZAS CONFITADAS	Mensual
ACEITE	Mensual
MANTECA VEGETAL	Mensual
MANTEQUILLA	Mensual

Fuente: *Elaboración Propia.*

3.6.1.1 ADMINISTRACIÓN DE ALMACENES

La adquisición de los materiales se da en diferentes días de la semana, y se sigue el siguiente proceso.

1.- Los vehículos de los proveedores se sitúan en la parte trasera de la planta de producción donde se descarga el material y se coloca en la zona de recepción.



*Fotografía 11 : Zona de Recepción de Material.
Realizada Por: Dominique Baquero*

2.- Los materiales son directamente transportados al almacén sin inspección previa.

3.- Se ubica los materiales nuevos detrás de los antiguos para mantener el sistema FIFO en su inventario.

3.- Posteriormente los materiales son llevados a la línea de fabricación donde son requeridos, y se hace la inspección de su estado antes de ser usados.

Las frutas se entregan los días martes como lo observamos en las siguientes imágenes.



Fotografía 12 : Abastecimiento de Frutas
Realizada Por: Dominique Baquero

El aceite, manteca vegetal y la mantequilla se entregan por lo general el primer martes de cada mes.



Fotografía 13 : Abastecimiento de Manteca Vegetal, Aceite y Mantequilla
Realizada Por: Dominique Baquero

Los días miércoles hay entrega de crema de leche, requesón y leche.



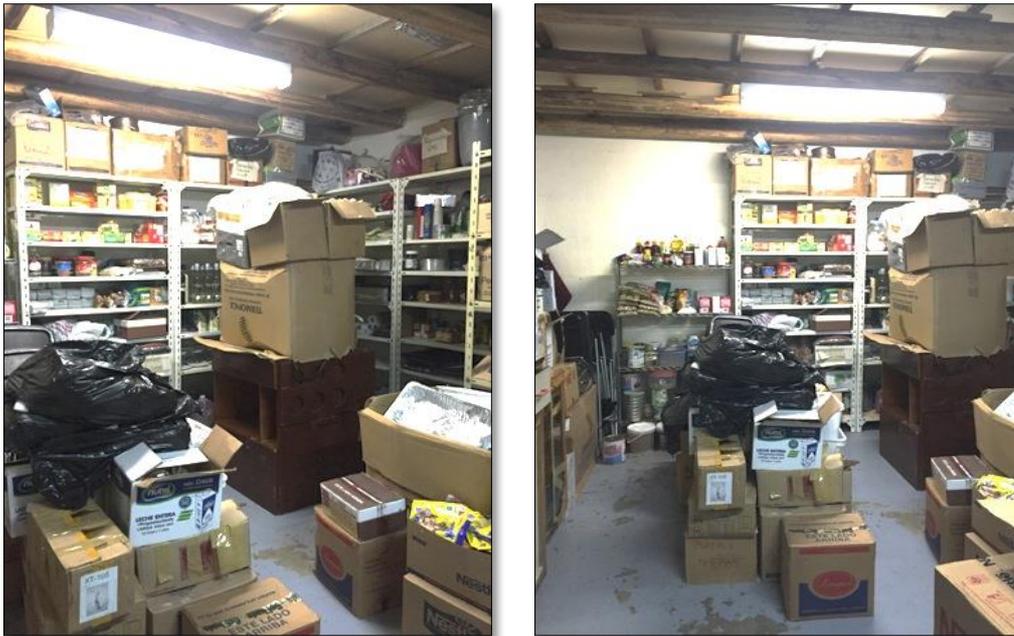
Fotografía 14 : Abastecimiento de Crema de Leche y Requesón
Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 15 : Abastecimiento de Harina, Manjar de Leche y Caca en Polvo
Realizada Por: Dominique Baquero

El resto de materiales son entregados de igual manera a lo largo de la semana.

La materia prima es almacenada en estanterías y bodegas.



*Fotografía 15 : Abastecimiento de Materia Prima Bodegas
Realizada Por: Dominique Baquero*

3.6.2 EL PROCESO

El proceso productivo en Frutilados se realiza mediante un sistema PUSH de empuje de la producción sin información sobre la demanda necesaria, por lo que los inventarios de productos en proceso son cada vez mayores.

Hemos dividido nuestro mix de productos según su proceso.

En el proceso de cada producto, analizaremos todo aquello que genera desperdicio y/o desechos. También identificaremos las mudas de cada proceso que generan gastos innecesarios a lo largo de toda la fabricación.

Tabla 39 DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN

PROCESO	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN
Preparación Ingredientes	Se ubican todos los ingredientes producto cerca del área de pesado.	
Pesado	Se pesan los ingredientes según la formulación para cada producto.	
Batido	Se baten los ingredientes en la mezcladora.	
Mezclado	Se cambia la revolución y aspas de la batidora y se procede al mezclado.	
Amasado	Se coloca la masa en la mesa de trabajo y se amasa hasta lograr la textura adecuada.	Únicamente para las galletas de harina.

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 40 DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN

PROCESO	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIÓN
PREPARACIÓN DE MOLDES	Se engrasan y harinean los moldes a utilizar. Se ubican en las mesas de trabajo.	En el caso de las galletas se engrasan las bandejas y de los bizcochos los moldes.
MOLDEAJE	Se coloca la mezcla en los moldes.	Para las tortas la mezcla va directamente al molde, y en las galletas va a la manga pastelera y luego a la bandeja.
TRANSPORTE	Los moldes en la estantería móvil son llevados a hornear	
HORNEADO	Se hornean a 250 grados.	Cada tipo de producto tiene un tiempo de horneado diferente, así que se programa el horno para controlar.
TRANSPORTE	Se lleva la estantería móvil al área de enfriado	
COCCIÓN	Se colocan los ingredientes para realizar las salsas.	Las salsas para los rellenos de tortas son hechas según el producto con frutas de temporada.
MEZCLADO DE MERENGUE	Se colocan los ingredientes en la batidora.	Aquí los huevos son mezclados tanto para hacer merengue de decoración como los suspiros de las tortas y galletas.
DESMOLDE	Se desmoldea la masa ya cocida.	
RELLENO	Se corta el bizcocho y se coloca las diferentes capas de relleno.	
ENSAMBLE	Se unen todas las partes que conforman el producto.	
DECORACIÓN	Se decora el área ensamblada	La decoración varía en ingredientes para cada tipo de torta.
EMPAQUETADO	Se empacan en las tarinas o cajas de plástico los productos terminados	
ALMACENADO	Se almacenan	Tortas en Exhibición y las galletas en una bodega.

Fuente: Elaboración Propia.

3.6.2.1 PROCESOS POR PRODUCTO

Con los siguientes diagramas observaremos las diferentes actividades que conforman el proceso.

DIAGRAMA DE FLUJO DE TORTA MOJADA DE CHOCOLATE

CUADRO DE TIEMPOS Y MOVIMIENTOS TORTA DE CHOCOLATE			
TIEMPO (min)	DISTANCIA	SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN
12'			Sacar los huevos y preparación de los ingredientes a pesar.
1'45	2 m		Se llevan los ingredientes a la balanza para ser pesados.
8'30"			Se coloca en la mezcladora y se bate.
10'36"			Se cambian las espas de la mezcladora y se procede a mezclar.
2'2"	2 m		Se engrasan los moldes y se harinean.
2'53"			Se coloca la mezcla en los moldes
1'40"	2 m		Se transportan los moldes al horno
65'			Hornea a 240 grados.
2'43"	1m		Se coloca una salsa de chocolate en cada torta
32 hr			Almacena espera a la orden de empaquetado
3'55"			Se desmolda la torta.
8'42"			Se empaqueta.
1'46"	16m		Se transporta a la tienda.
0			Se almacena en el mostrador.

SÍMBOLO	NÚMERO	DISTANCIA (m)	TIEMPO (min)
	8	3	106,05
	0	0	0
	2	2	12,35
	2	18	3,43
	1	0	1920,00
	1	0	0
DISTANCIA TOTAL (metros)		23	
TIEMPO TOTAL MIN			2041,83
TIEMPO TOTAL HORAS			34,031
TIEMPO PROCESO REAL MANO DE OBRA (min)			56,83
TIEMPO PROCESO MAQUINA Y MO (min)			121,83
TIEMPO DEMORAS (min)			1920,00
CANTIDAD DE TORTAS ELABORADAS POR TANDA:			10
TIEMPO POR TORTA HORA:			0,094722222

Fuente: Elaboración Propia.



*Fotografía 16: Moldeaje de la Torta Mojada de Chocolate
Realizada Por: Dominique Baquero*



Fotografía 17 : Torta Mojada de Chocolate Realizada Por: Dominique Baquero

DIAGRAMA DE FLUJO DE TORTAS DECORADAS VARIAS

CUADRO DE TIEMPOS Y MOVIMIENTOS TORTA DECORADA			
TIEMPO (min)	DISTANCIA	SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN
8'			Sacar los huevos y preparación de los ingredientes a pesar.
1'45"	2 m		Se llevan los ingredientes a la balanza para ser pesados.
6'30"			Se coloca en la mezcladora y se bate.
8'36"			Se cambian las espas de la mezcladora y se procede a mezclar.
2'2"	2 m		Se engrasan los moldes y se harinean.
2'53"			Se coloca la mezcla en los moldes.
1'40"	2 m		Se transportan los moldes al horno

35'			Hornea a 240 grados.
4'34"	1m		Se parte el bizcocho y se decora
32 hr			Almacena espera a la orden de empaquetado
1'45"			Se desmolda la torta.
7'42"			Se empaqueta.
1'42"	16m		Se transporta a la tienda.
0			Se almacena en el mostrador.

Fuente: Elaboración Propia.

SÍMBOLO	NÚMERO	DISTANCIA (m)	TIEMPO (min)
	8	3	68,73
	0	0	0
	2	2	10,35
	2	18	3,37
	1	0	1920,00
	1	0	0
DISTANCIA TOTAL (metros)		23	
TIEMPO TOTAL MIN			2002,45
TIEMPO TOTAL HORAS			33,374
TIEMPO PROCESO REAL MANO DE OBRA (min)			47,45
TIEMPO PROCESO MAQUINA Y MO (min)			82,45
TIEMPO DEMORAS (min)			1920,00
CANTIDAD DE TORTAS ELABORADAS POR TANDA:		TORTA	TANDA
		TABATA	3
		CARAMELO	4
		SUSPIRO	4
		NUEZ	4
TIEMPO POR TORTA HORA:		TORTA	TIEMPO
		TABATA	0,26
		CARAMELO	0,20
		SUSPIRO	0,20
		NUEZ	0,20



*Fotografía 18 : Preparación de moldes y masa para Tortas Decoradas
Realizada Por: Dominique Baquero*



Fotografía 19 : Decorado de Torta de Caramelo



Realizada Por: Dominique Baquero



*Fotografía 20 : Decorado de Torta de Nuez
Realizada Por: Dominique Baquero*



Fotografía 21: Decorado de Torta Tabata Realizada Por: Dominique Baquero

DIAGRAMA DE FLUJO DE TORTA DE HIGO

CUADRO DE TIEMPOS Y MOVIMIENTOS TORTA DE HIGO			
TIEMPO (min)	DISTANCIA	SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN
2'			Sacar los huevos y preparación de los ingredientes a pesar.
1'45"	2 m		Se llevan los ingredientes a la balanza para ser pesados.
4'30"			Se coloca en la mezcladora y se bate.
2'46"			Se cambian las aspas de la mezcladora y se procede a mezclar.
25"	2 m		Se engrasan los moldes y se harinean.
53"			Se coloca la mezcla en los moldes.
40"	2 m		Se transportan los moldes al horno

25'			Hornea a 240 grados.
2'1"	1m		Se parte el bizcocho y se decora
32 hr			Almacena espera a la orden de empaquetado
1'35"			Se coloca el merengue
42"			Se empaqueta.
1'46"	16m		Se transporta a la tienda.
0			Se almacena en el mostrador.

SÍMBOLO	NÚMERO	DISTANCIA (m)	TIEMPO (min)
	8	3	37,25
	0	0	0
	2	2	4,52
	2	18	2,43
	1	0	1920,00
	1	0	0
DISTANCIA TOTAL (metros)		23	
TIEMPO TOTAL MIN			1964,20
TIEMPO TOTAL HORAS			32,737
TIEMPO PROCESO REAL MANO DE OBRA (min)			19,20
TIEMPO PROCESO MAQUINA Y MO (min)			44,20
TIEMPO DEMORAS (min)			1920,00
CANTIDAD DE TORTAS ELABORADAS POR TANDA:			2
TIEMPO POR TORTA HORA:			0,16

Fuente: Elaboración Propia.



Fotografía 22: Decorado de Torta de Higo Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 23: Torta de Higo Realizada Por: Dominique Baquero

DIAGRAMA DE FLUJO DE TORTA DE CHEESECAKE

CUADRO DE TIEMPOS Y MOVIMIENTOS CHEESECAKE			
TIEMPO (min)	DISTANCIA	SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN
1'			Sacar los huevos y preparación de los ingredientes a pesar.
1'45"	2 m		Se llevan los ingredientes a la balanza para ser pesados.
3'30"			Se coloca en la mezcladora y se bate.
4'46"			Se cambian las espas de la mezcladora y se procede a mezclar.
25"	2 m		Se engrasan los moldes y se harinean.
25"			Se coloca la mezcla en los moldes.
30"	2 m		Se transportan los moldes al horno
35'			Hornea a 240 grados.
45"	1m		Se desmolda
32 hr			Almacena espera a la orden de empaquetado
1'35"			se coloca las fresas y mermelada se decora
22"			Se empaqueta.
1'46"	16m		Se transporta a la tienda.
0			Se almacena en el mostrador.

SÍMBOLO	NÚMERO	DISTANCIA (m)	TIEMPO (min)
	8	3	43,03
	0	0	0
	2	2	6,52
	2	18	2,27
	1	0	1920,00
	1	0	0
DISTANCIA TOTAL (metros)		23	
TIEMPO TOTAL MIN			1971,82
TIEMPO TOTAL HORAS			32,864
TIEMPO PROCESO REAL MANO DE OBRA (min)			16,82
TIEMPO PROCESO MAQUINA Y MO (min)			51,82
TIEMPO DEMORAS (min)			1920,00
CANTIDAD DE TORTAS ELABORADAS POR TANDA:			1
TIEMPO POR TORTA HORA:			0,280277778

Fuente: Elaboración Propia.

DIAGRAMA DE FLUJO DE GALLETAS DE HARINA

CUADRO DE TIEMPOS Y MOVIMIENTOS GALLETAS			
TIEMPO (min)	DISTANCIA	SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN
3'			Sacar los huevos y preparación de los ingredientes a pesar.
1'45"	2 m		Se llevan los ingredientes a la balanza para ser pesados.
3'30"			Se coloca en la mezcladora y se bate.
7'46"			Se cambian las aspas de la mezcladora y se procede a mezclar.
25"	2 m		Se engrasan los moldes y se harinean.
25"			Se coloca la mezcla en los moldes.
30"	2 m		Se transportan los moldes al horno
20'			Hornea a 240 grados.
2'25"	1m		Se quita de la bandeja.
30'			Se ensamblan y se decoran
22"			Se empaqueta.
2'20"	16m		Se transporta al almacenamiento
0			Se almacena en bodega.

SÍMBOLO	NÚMERO	DISTANCIA (m)	TIEMPO (min)
	8	3	60,12
	0	0	0
	2	2	9,52
	2	18	2,83
	0	0	0,00
	1	0	0
DISTANCIA TOTAL (metros)		23	
TIEMPO TOTAL MIN			72,47
TIEMPO TOTAL HORAS			1,208
TIEMPO PROCESO REAL MANO DE OBRA (min)			52,47
TIEMPO PROCESO MAQUINA Y MO (min)			72,47
TIEMPO DEMORAS (min)			0,00
CANTIDAD DE GALLETAS ELABORADAS POR TANDA:			91
TIEMPO POR GALLETA HORA:			0,010

Fuente: Elaboración Propia.



Fotografía 24: Elaboración de Galletas de Nuez Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 25 : Elaboración de Quesadillas Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 26: Elaboración de Bolas de Nuez

Realizada Por: Dominique Baquero

DIAGRAMA DE FLUJO DE DULCES

CUADRO DE TIEMPOS Y MOVIMIENTOS DULCES			
TIEMPO (min)	DISTANCIA	SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN
5'			Sacar los huevos y preparación de los ingredientes a pesar, frutas.
1'45	1 m		Se llevan los ingredientes a la balanza para ser pesados.
1'30"			Se coloca en la mezcladora y se bate.
25"			Se coloca la mezcla en la olla
30"	1 m		Se transporta a la cocina
30'			Se cocina a fuego lento.
25"	1m		Se coloca la masa en un recipiente
40'			Se ensamblan y se decoran
1'15"			Se empaqueta.
2'20"	12m		Se transporta al almacenamiento
0			Se almacena en bodega.

SÍMBOLO	NÚMERO	DISTANCIA (m)	TIEMPO (min)
	7	2	78,58
	0	0	0
	1	1	1,75
	2	12	2,83
	0	0	0,00
	1	0	0
DISTANCIA TOTAL (metros)		15	
TIEMPO TOTAL MIN			83,17
TIEMPO TOTAL HORAS			1,386
TIEMPO PROCESO REAL MANO DE OBRA (min)			53,17
TIEMPO PROCESO MAQUINA Y MO (min)			83,17
TIEMPO DEMORAS (min)			0,00
CANTIDAD DE GALLETAS ELABORADAS POR TANDA:			127
TIEMPO POR GALLETA HORA:			0,007

Fuente: Elaboración Propia.



Fotografía 27: Elaboración de Quesitos Realizada Por: Dominique Baquero



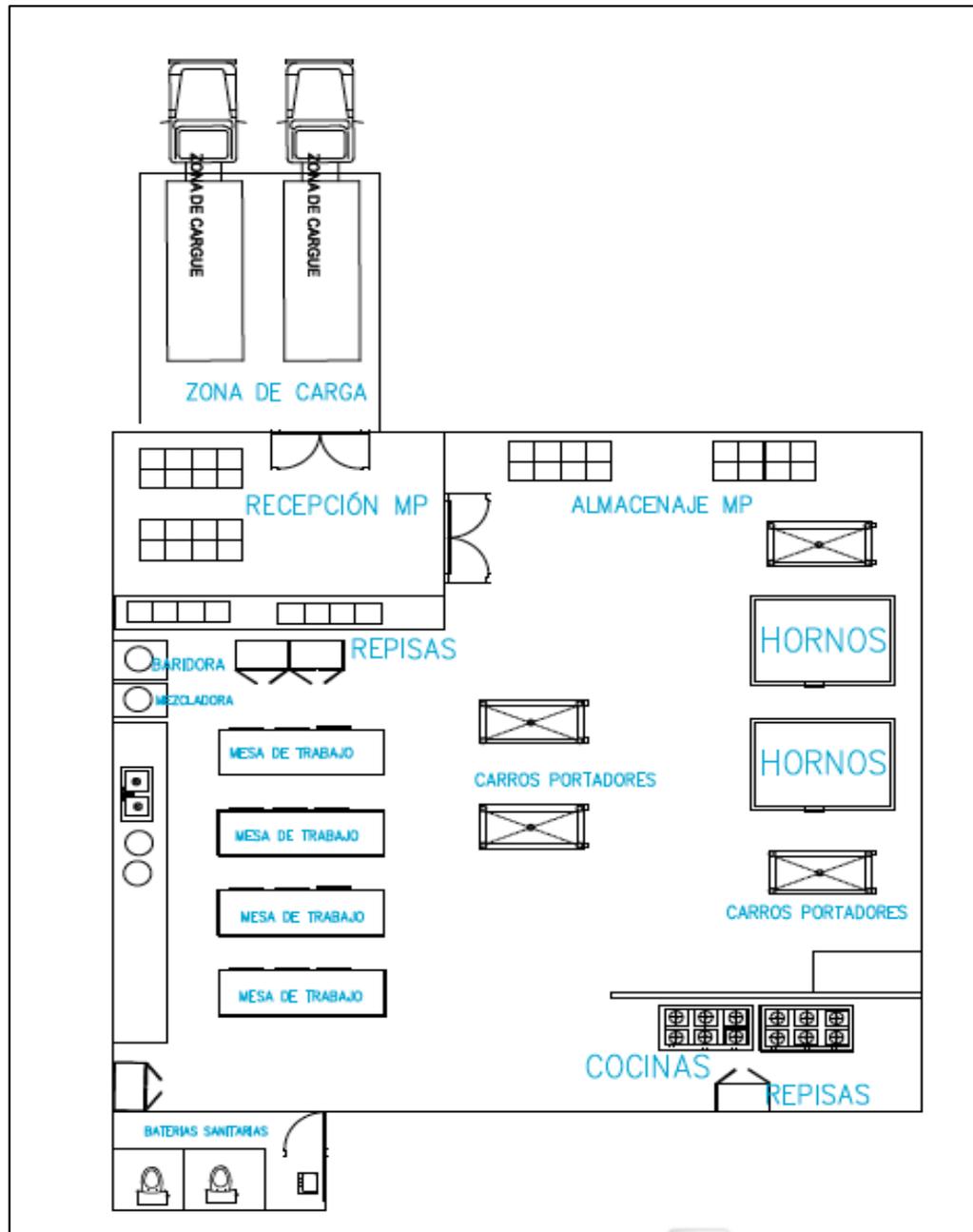
Fotografía 28: Elaboración de Bolitas de Zanahoria Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 29 : Elaboración de Bolas de Coco Realizada Por: Dominique Baquero

3.6.3 LAY OUT DE LA PLANTA POR PROCESOS

3.6.3.1 LAY OUT ACTUAL



Realizado por:

Dominique Baquero

Supervisado por:

Cecilia Burbano

Fecha:

23 de julio. 2015



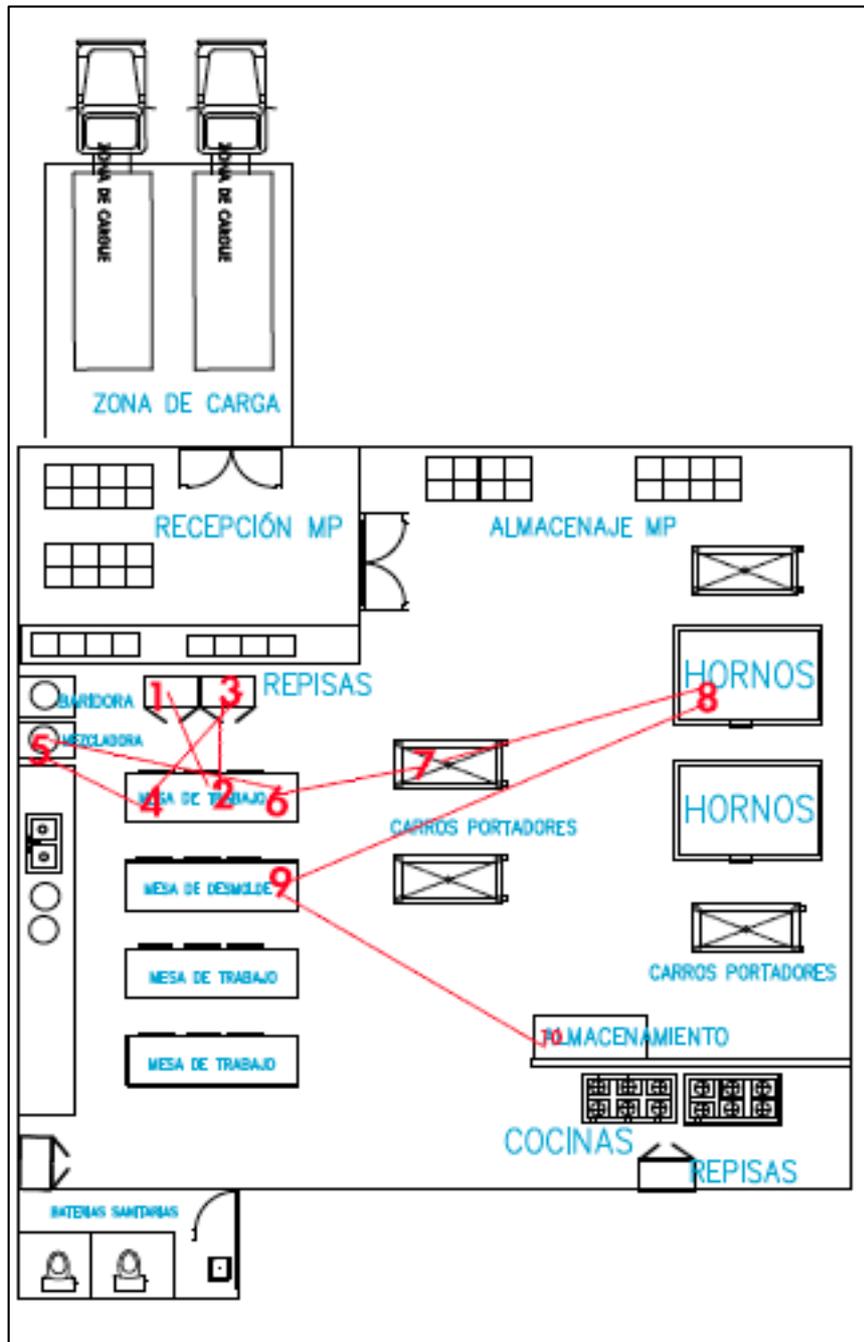
Fotografía 30 : Lay Out Actual de la Planta Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 31: Lay Out Actual de la Planta Realizada Por: Dominique Baquero

3.6.3.2 FLUJO DEL PROCESO ACTUAL

FLUJO DE PROCESO DE FABRICACIÓN TORTAS



DISTANCIA: 23 m.

Realizado por:

Dominique Baquero

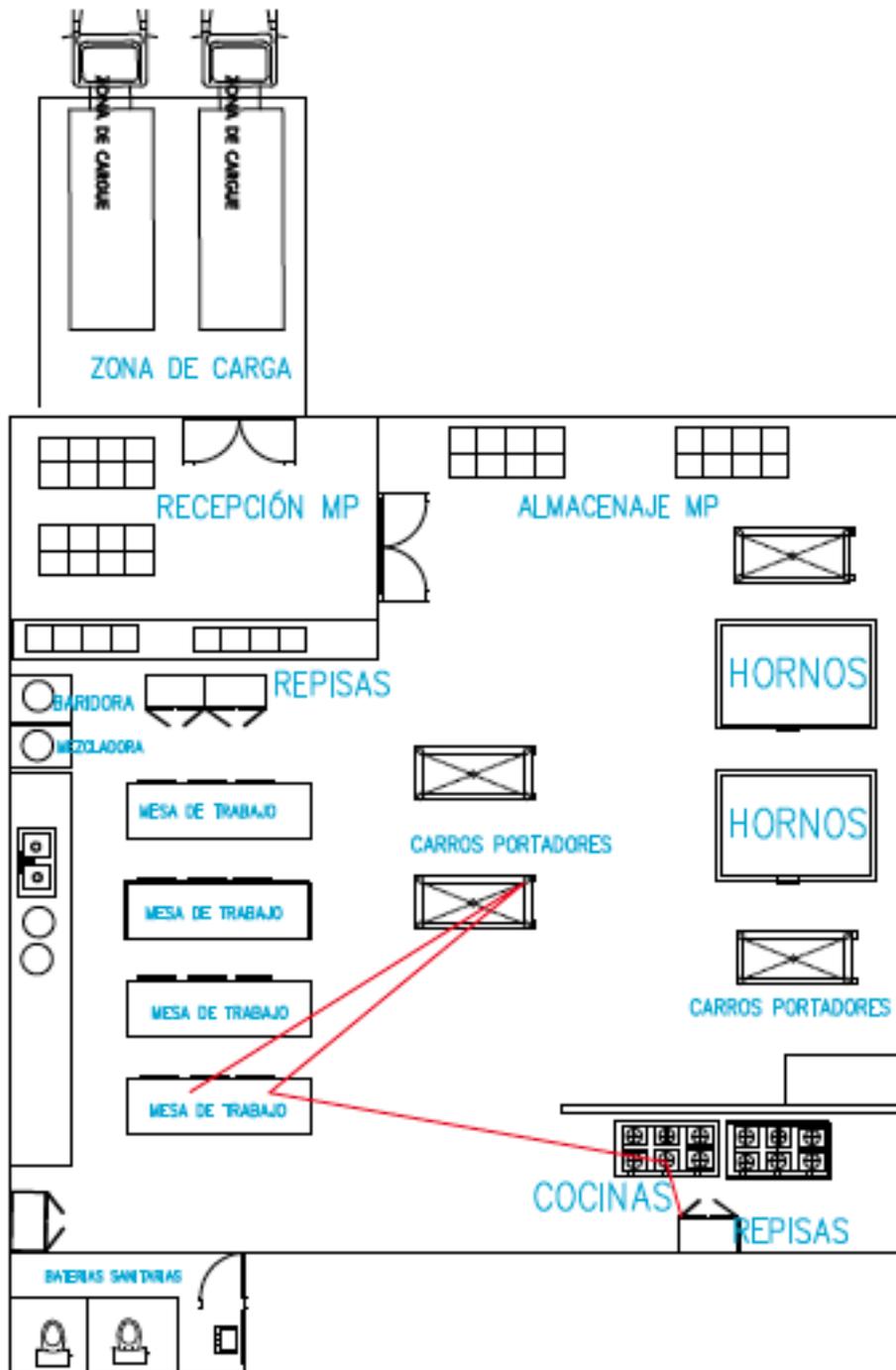
Supervisado por:

Cecilia Burbano

Fecha:

23 de julio. 2015

FLUJO DE PROCESO DE FABRICACIÓN DULCES



DISTANCIA: 15
m.

Dominique Baquero

Realizado por:

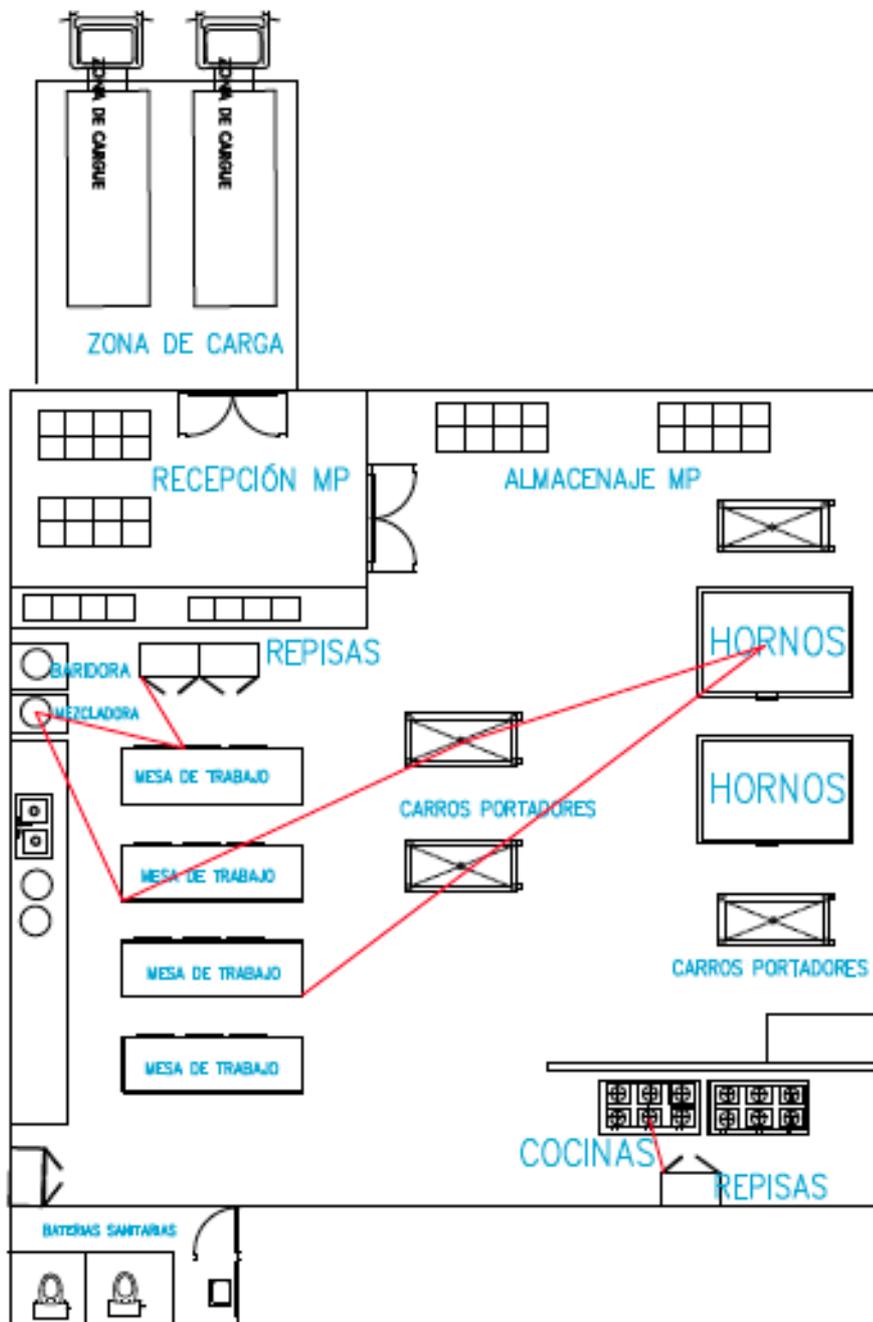
Supervisado por:

Cecilia Burbano

Fecha:

23 de julio. 2015

FLUJO DE PROCESO DE FABRICACIÓN GALLETAS DE HARINA



Realizado por:

Dominique Baquero

DISTANCIA: 23

Supervisado por:

Cecilia Burbano

m.

Fecha:

23de julio. 2015



3.6.4 CUADRO DE ACTIVIDADES DIARIAS POR EMPLEADOS

	HORARIO DE ACTIVIDADES																		
	8:00	8:30	9:00	9:30	10:00	10:30	11:00	11:30	12:00	12:30	13:00	13:30	14:00	14:30	15:00	15:30	16:00	16:30	17:00
PANADERO 1	PREPARA LOS BIZCOCHOS PARA INVENTARIO							MOLDEA GALLETAS	LLEVA AL HORNO Y SUPERVISA	PREPARAR MASA GALLETAS	ALMUERZO		MOLDEA GALLETAS			LLEVA AL HORNO Y SUPERVISA	PESA INGREDIENTES PARA EL DIA SIGUIENTE		
PANADERO 2	DECORA BIZCHOS TORTAS DE LA ORDEN DEL DÍA							PREPARAR MASA GALLETAS		LLEVA AL HORNO Y SUPERVISA	ALMUERZO		SACA DEL HORNO Y ALMACENA	PREPARA MASA GALLETAS	MOLDEA GALLETAS		LLEVA AL HORNO Y SUPERVISA		SACA DEL HORNO Y ALMACENA
COCINERA 1	LIMPIA ZONA DE TRABAJO P1 P2	PREPARAR RECIPIENTES			DECORAR GALLETAS		PREPARAR MASA GALLETAS			ALMUERZO		ALMACENAR GALLETAS	PREPARA SALSA TORTAS		DECORAR GALLETAS		ALMACENAR GALLETAS	ALMACENA SALSAS	
COCINERA 2		DECORAR GALLETAS			DECORAR GALLETAS		LIMPIA UTENSILIOS PARA HORNEAR		LIMPIA ZONA DE TRABAJO P1		ALMUERZO		ALMACENAR GALLETAS	LIMPIA ZONA DE TRABAJO P1 P2			LAVA UTENSILIOS DE COCINA		
HORNO								HORNEA GALLETAS Y BIZCOCHOS							HORNEA GALLETAS				
BATIDORAS				BATIR MASAS						BATIR MASA					BATIR MASA				
COCINAS								PREPARA MASA							PREPARA SALSA TORTAS				

Fuente: Elaboración Propia.

3.6.5 DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

Frutilados cuenta con dos locales comercializadores, uno ubicado en el C.C Miraflores y otro en la calle Remigio Crespo. Este último se encuentra junto a la planta de producción. La forma de distribución para ambos locales es la siguiente:

LOCAL: C.C Miraflores

- Cada día se hace un registro de lo que hay en vitrina, y en base a los saldos se pide más producto. Como lo muestra el siguiente documento.

LOCAL:		CONTROL DE TORTAS					
RESPONSABLE:		SUPERMAXI			FECHA		
		25/09/2015					
TORTAS	SALDOS			ENVIOS			DIF
	8 POR.	15 POR.	25 POR.	8 POR.	15 POR.	25 POR.	
CARAMELO		1			1		
HIGO	8						
NUEZ		1					
CHOCOLATE CON FRUTILLA		1			1		
TABATA					1		
SUSPIRO		1			1		
MOJADA DE CHOCOLATE					1	3	
FRUTAS					1		
CHEESCAKE			1				
BROWNIES	1						
KEY DE NARANJA			1				
MOUSSE DE MARACUYA/MORA							
ANDALUZA							
TIRAMIZU							
TRES LECHE					3		
EMPANADAS	4						
OBSERVACIONES:							

Fotografía 32: Hoja de Control de Tortas llevadas al C.C Miraflores
 Realizada Por: Dominique Baquero

- Existen dos personas encargadas de este proceso en área de oficina y en producción.

- Una persona se encarga de verificar los pedidos y el transporte; mientras que en planta otra persona se encarga de alistar los productos que van a ser enviados.



Fotografía 33 : Productos en Espera de ser llevados al C.C Miraflores
 Realizada Por: Dominique Baquero

- Existe un registro que marca la persona encargada de llevar los productos, y cuanto es el costo del transporte, como lo indica el siguiente documento.

TRANSPORTE SR. MANUEL FERNANDEZ.

Lunes				Martes			
FECHA	LOCAL	HORA.	VALOR.	FECHA	LOCAL	HORA.	VALOR.
19 Octubre	Supermax	11:10	3	20 Octubre	Supermax	11:05	3
Miercoles				Jueves			
CHA	LOCAL	HORA.	VALOR.	FECHA	LOCAL	HORA.	VALOR.
19 Octubre	Supermax	11:00	3	21 Octubre	Supermax	11:00	3
					plasticas		5
Viernes				Sabado			

Fotografía 34: Hoja de Control de Transporte Tortas al C.C Miraflores
 Realizada Por: Dominique Baquero

- Finalmente los productos son entregados en el local, y se procede a hacer el mismo procedimiento todos los días.

LOCAL: Remigio Crespo

- El local de la Remigio Crespo tiene la ventaja de tener la planta de producción en el mismo establecimiento por lo que es mucha más sencillo en el momento de requerir algún producto.
- El control diario de comercialización del producto en este local se hace de igual manera, con un registro diario de saldos y ventas.
- Cuando se requiere algún pedido adicional a la producción diaria se notifica a la planta de producción mediante el siguiente documento:



NOTA DE PEDIDO No 05216	
NOMBRE: Rocio Chiriboga	
FECHA DE PEDIDO	TELEFONO
Domingo 8/11	4081197
FECHA DE ENTREGA	HORA DE ENTREGA
Jueves 19/11	19:00
TORTA DE	Nº. DE PORCIONES
200 quesitos	200 alfajeros
200 bombas de nuez	
200 zanahoria-manchado	
GALLETAS: El cliente es para el día sábado que estén lo más frescos posible	
PAN que es en Cuzco.	
PRECIO TOTAL: 150.00	
ABONO: 150.00	SALDO:
OBSERVACIONES:	
RESPONSABLE: Dominga Baquero	

Fotografía 35: Nota de pedido
Realizada Por: Dominique Baquero

- Finalmente el producto es llevado al mostrador de la tienda donde es exhibido para su venta.



Fotografía 36: Mostrador de Producto Terminado Local: Remigio Crespo
Realizada Por: Dominique Baquero

- El producto que no se exhibe es llevado para ser almacenado en bodega.



Fotografía 37: Productos en Inventario Dulces y Galletas
Realizada Por: Dominique Baquero

3.7 MAPA DE LA REALIDAD ACTUAL O VSM

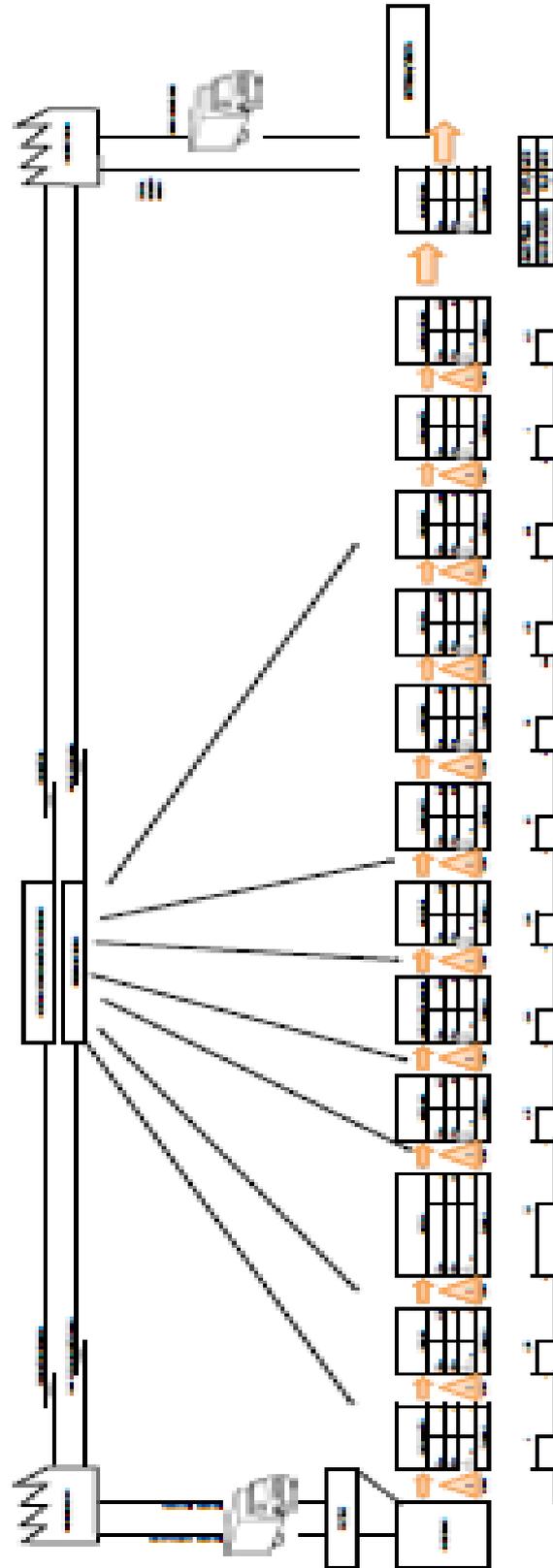
Ya con todos los datos encontrados procedemos a realizar el mapa de la realidad actual para cada proceso y familia de productos, en base a los tiempos de la TABLA 41.

Tabla 41 : TIEMPO Y PROCESOS VSM

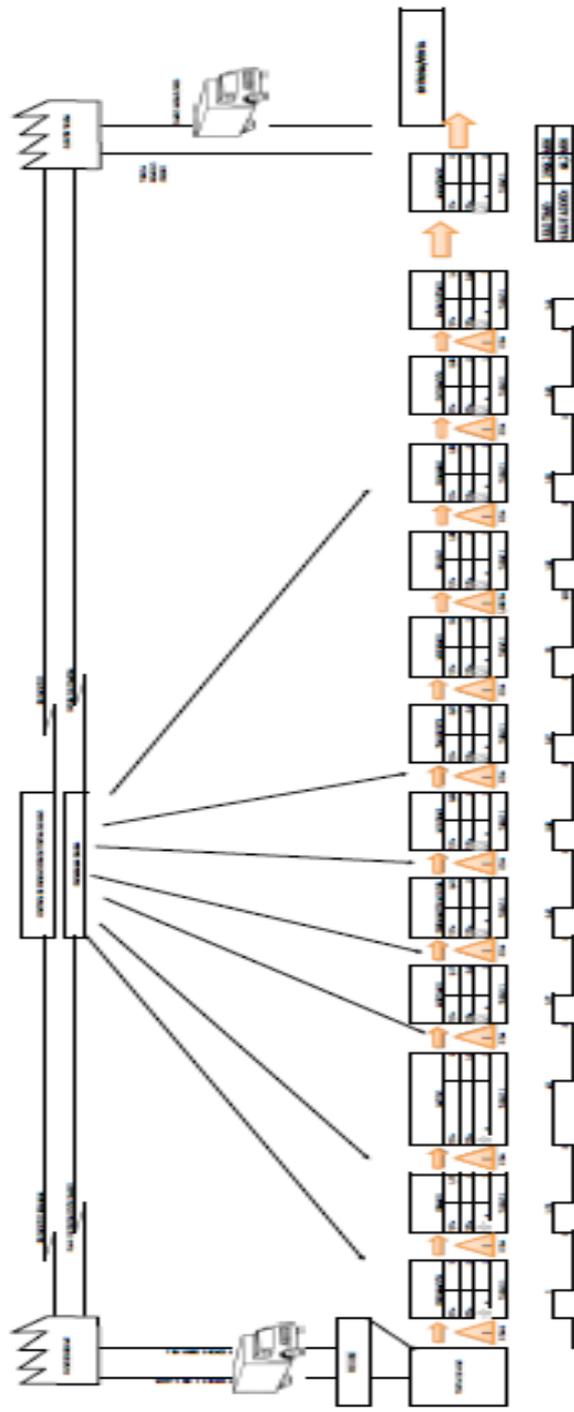
TIEMPO POR PROCESO MINUTOS						
PROCESO	MOJADA	TORTAS DECORADAS	TORTA DE HIGO	CHEESECAKE	GALLETAS	DULCES
PREPARACIÓN INGREDIENTES	12,00	8,00	2,00	1,00	3,00	5,00
PESADO	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75
BATIDO	8,50	6,50	4,50	3,50	3,50	1,50
MEZCLADO	10,60	8,60	2,77	4,77	7,77	
PREPARACIÓN DE MOLDES	2,33	2,33	0,42	0,42	0,42	0,42
MOLDEAJE	2,88	2,88	0,88	0,42	0,42	
TRANSPORTE	1,67	1,67	0,67	0,50	0,50	0,50
HORNEADO	65,00	35,00	25,00	35,00	20,00	
COCCIÓN						30,00
RELLENO		1,32	1,35	0,75		
ENSAMBLE	2,72	1,70	1,55		2,42	0,42
DECORACIÓN	3,92	3,30	0,85	1,58	30,00	40,00
EMPAQUETADO	10,47	9,40	2,47	2,13	2,70	3,58
ALMACENADO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL TIEMPO:	121,83	82,45	44,20	51,82	72,47	83,17

Fuente: Elaboración Propia.

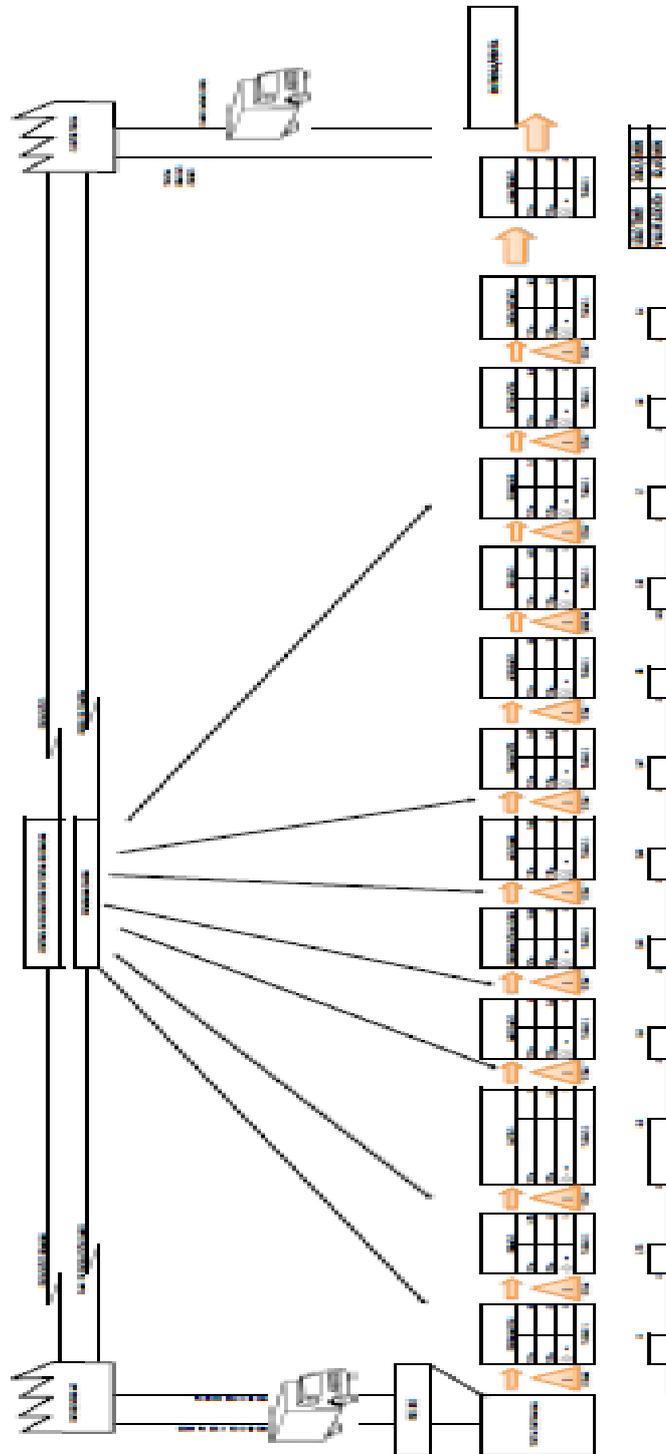
VSM ACTUAL CHEESECAKE



VSM TORTA DE HIGO



VSM ACTUAL TORTAS DECORADAS



3.8 ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS

3.8.1 SUMINISTRO DE MATERIA PRIMA

Según lo evaluado el principal problema se encuentra en el manejo de la materia prima, que conlleva un gran % de desperdicio.

1. Se compra materia prima aun habiendo material en el inventario de existencia y no se presta atención.



Fotografía 38: Fruta en Bodega
Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 39: Fruta Comprada Nueva



Fotografía 40 : Fruta en Bodega
Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 41: Fruta Comprada Nueva

2. No existe una inspección en el momento de la recepción para garantizar la frescura del producto.
3. Algunos materiales son comprados en paquetes de pequeñas cantidades, lo cual aumenta significativamente su costo en casos puntuales.



Fotografía 42 : Cacao en Polvo en empaques pequeños.
Realizada Por: Dominique Baquero



Fotografía 43: Fundas Pequeñas de Crema de Leche
Realizada Por: Dominique Baquero

4. No existe una organización de los materiales en lugares específicos para los mismos, se encuentran combinados todos en el mismo sitio, no hay clasificación por fechas, ni caducidad.

3.8.2 PROBLEMAS EN EL PROCESO

Los desperdicios en el proceso y los principales problemas los identificaremos como mudas.

1.- SOBREPDUCCIÓN:

Se produce mayor cantidad que la que se vende, no existe un control en base a la demanda del cliente, teniendo como consecuencia un producto que no está fresco, y tiene menos tiempo para ser vendido.

2.- ESPERA:

Los bizcochos de cada torta son elaborados con un día de anticipación, para tener material en inventario según el pedido del día siguiente.

Este es el principal problema en el proceso de elaboración de las tortas, ya que este tiempo ocioso es de hasta 32 horas en algunos de los casos, donde el bizcocho salido del horno permanece en inventario en proceso hasta que es necesitado por la siguiente actividad.

Teniendo como consecuencia que el bizcocho sin decorar ya tiene casi un día de elaborado y menos tiempo para que sea desechado.

Tabla 42

	TORTA MOJADA DE CHOCOLATE	TABATA	SUSPIRO	HIGO	NUEZ	CHEESECAKE	CARAMELO
TIEMPO EN DEMORAS HORA	32	32	32	32	32	32	32

Fuente: Elaboración Propia.

4.- INVENTARIO:

Existe una acumulación excesiva de inventario ya sea de materia prima como los muestra la TABLA N° 43, de producto en proceso y producto terminado, ya que no se lleva un control sobre la producción.

Tabla 43 CONTROL DE INVENTARIO ACTUAL DE MATERIA PRIMA

INVENTARIO Y COMPRAS DE DICIEMBRE 2014			
PRODUCTO	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	INVENTARIO FINAL
MANJAR DE LECHE	Uni	2	4
LECHE	L	180	180
HOSTIAS	Uni	6	4
HARINA	Qq	3	7
GAS	Uni	3	3
AZÚCAR	Qq	3	7
CHOCOLATE	Uni	9	9
HUEVOS	Uni	0	0
REQUESON	Lb	10	0
CACAO EN POLVO	qq	2	2
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA	uni	20	10
FRUTILLA	lb	0,00	0
MORA	lb	0,00	0
PIÑA	uni	5,00	5
MARACUYA	qq	0,00	0
NARANJILLA	lb	0,00	0
MANDARINA	lb	0,00	0
ZANAHORIA	lb	0,00	0
NARANJA	lb	10,00	10
HIGO	lb	0,00	0
CEREZA	lb	0,00	0
NUECES	uni	10	6
ALMENDRAS		0	
COCO RAYADO	uni	2	3
PULPAS Y CONSERVAS		0	
NUTELA	uni	5	6
UVILLAS	lb	3	3
CEREZAS CONFITADAS	uni	2	3
ACEITE	uni	1	7
MANTECA VEGETAL	kg	0	1
MANTEQUILLA	uni	8	5
CREMA DE LECHE	L	3	11

Fuente: Elaboración Propia.

7.- ERRORES O DEFECTOS

Vamos a diferenciar los errores de parte de la mano de obra y del proceso. Dentro de la mano de obra observamos que no hay utilización adecuada de los implementos de sanidad y seguridad en el momento de elaborar el producto así como el ambiente en el que se trabaja. Hay desorganización y falta de limpieza. Esto a su vez produce rechazos, ruptura de flujos y pérdida de productividad.

En las siguientes fotografías observamos el manejo del producto por parte del personal.



Fotografía 44: Falta de uso de guantes en la manipulación de alimentos.

Por: Dominique Baquero



Fotografía 45: Estantes y Organización actual.

Por: Dominique Baquero



Fotografía 46: Lavadero y Organización actual.

Por: Dominique Baquero



Fotografía 47: Estante Moldes y Organización actual.

Por: Dominique Baquero

Otro error encontrado se encuentra en el proceso y el desperdicio que se genera en el momento que se desmolda el bizcocho se corta la parte superior debido a que pierde su forma en el horneado, por lo que se le da cuerpo al bizcocho.

La cantidad de bizcocho desechado por torta se indica en la siguiente TABLA 44, e imágenes.



Fotografía 48: Desperdicios por Bizcocho

Por: Dominique Baquero

Tabla 44 PORCENTAJE DESPERDICIOS BIZCOCHO TORTA

DESPERDICIO BIZCOCHO				
PESO TORTA	UNIDAD	DESPERDICIO	UNIDAD	% DESPERDICIO
1,25	kg	0,12	kg	10%

Fuente: *Elaboración Propia.*

3.8.3 DISTRIBUCIÓN Y VENTA

El desperdicio en esta área se encuentra en las tortas que se eliminan por estar descompuestas y no han sido vendidas así como los dulces y galletas.

La siguiente TABLA N° 45 nos indica la cantidad de desperdicio anual de Tortas y Galletas.

Tabla 45 PORCENTAJE DE DESPERDICIO TORTAS 2015-11-24 (VER TABLA 7)

PRODUCTOS	2015	
	VENTAS ANUALES	DESPERDICIO
MOJADA	\$58.772,63	\$2.836,70
TABATA	\$20.692,50	\$613,65
CARAMELO	\$24.030,00	\$680,59
SUSPIRO	\$23.407,00	\$604,75
HIGO	\$10.683,30	\$463,19
NUEZ	\$33.221,00	\$1.124,86
CHEESECAKE	\$6.402,00	\$251,86
TOTAL:	\$177.208,43	\$6.575,60
% DESPERDICIO	4%	

Fuente: *Elaboración Propia.*

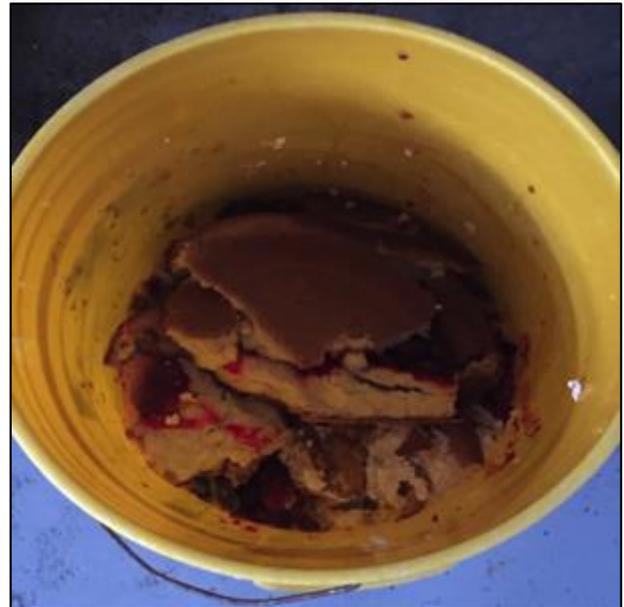
Tabla 46 DESPERDICIOS GALLETAS Y DULCES

	PRODUCTO	GALLETAS AL PESO						
		AÑO	2014			2015		
	PRECIO 1kg	20,00	unidad	Desperdicio	unida d	20,00	unidad	Desperdicio
MES	ENERO	96	kg	1,6	kg	199	kg	1,7
	FEBRERO	196	kg	3,2	kg	189	kg	3,0
	MARZO	271	kg	2,6	kg	204	kg	2,4
	ABRIL	290	kg	2,8	kg	223	kg	1,6
	MAYO	331	kg	3,6	kg	389	kg	5,5
	JUNIO	330	kg	3,6	kg	252	kg	3,9
	JULIO	304	kg	4,6	kg	233	kg	1,1
	AGOSTO	307	kg	4,6	kg	180	kg	2,3
	SEPTIEM BRE	238	kg	5,6	kg	184	kg	1,4
	OCTUBR E	306	kg	7,2	kg	189	kg	2,3
	NOVIEMB RE	292	kg	6,6	kg	190	kg	0,0
	DICIEMB RE	321	kg	7,2	kg	225	kg	0,6
TOTAL:		3.284	2%	53	kg	2.654	1%	26
TOTAL COSTO:		\$65.674,52		\$1.060,87		\$53.088,75		\$ 515,75

Fuente: Elaboración Propia.

La contabilidad del desperdicio de tortas y galletas se lleva diario. Las tortas que no se venden y se descomponen son puestas en refrigeración para ser desechadas posteriormente.

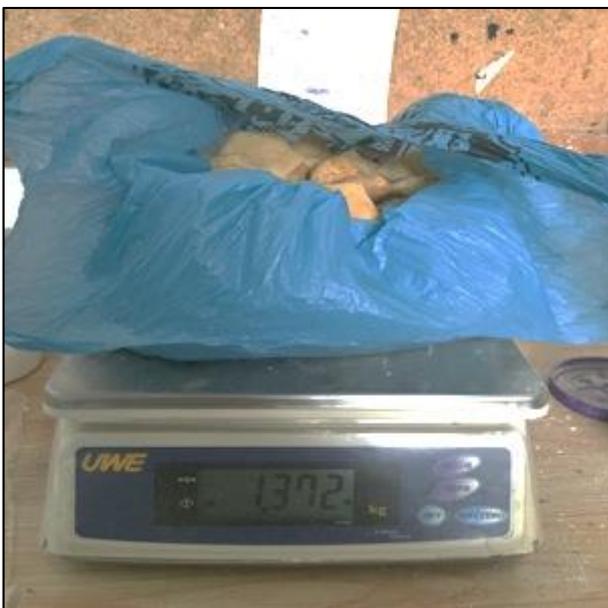
Las siguientes fotografías nos indican los desperdicios semanales encontrados.



Fotografía 49: Tortas Desechadas

Por: Dominique Baquero

Los desperdicios de las galletas son puestas en fundas, son pesadas y entregadas a donación.



Fotografía 50 : Galletas y Dulces Desechadas

Por: Dominique Baquero



Fotografía 51: Galletas y Dulces Desechadas
Por: Dominique Baquero

3.9 CUADRO RESUMEN DE PROBLEMAS

IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS		
AREA	PROBLEMA	DESPERDICIO
SUMINISTRO: MATERIA PRIMA	Compras innecesarias.	Inventario en existencia.
	Inspección en recepción de materia prima.	Productos descompuestos.
	Compras al por menor y consumo al por mayor, costos.	Dinero
	Desorganización en bodega de materiales.	Productos perecederos
	Falta de evaluación de proveedores.	Dinero/Tiempo/Suministro
PROCESO	Sobreproducción: Producto guardado, no fresco. Se produce más de lo que se vende.	Productos descompuestos.
	Espera: Producto en proceso en espera por 33 horas antes de ser terminado.	Descomposición bizcocho.
	Trasporte: Distancias entre procesos muy grandes.	Tiempo, espacio.
	Inventario: Producto en proceso, producto terminado.	Productos descompuestos.
	Errores y defectos: Falta de seguridad e higiene en le personal.	
	Deformación en el bizcocho al hornear.	10% del bizcocho
DISTRIBUCIÓN Y VENTA	Demasiado desperdicio mensual de producto terminado.	Productos descompuestos.
	Desperdicio excesivo galletas y dulces.	Productos descompuestos.

CAPÍTULO 4

PLANTEAMIENTO DE SOLUCIONES VSM FUTURO



4. PLANTEAMIENTO DE SOLUCIONES VSM FUTURO

4.1 CUADRO RESUMEN PLAN DE ACCIÓN

IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS Y PLAN DE ACCIÓN.						
AREA	PROBLEMA	DESPERDICIO	SOLUCIÓN	¿CÓMO?	¿QUIÉN?	¿CUÁNDO?
SUMINISTRO: MATERIA PRIMA	Compras innecesarias.	Inventario en existencia.	Registro diario de existencias, y productos próximos a caducar.	Actualizaciones de inventario en el sistema diario.	Contabilidad y administración.	1 semana.
	Inspección en recepción de materia prima.	Productos descompuestos.	Personal calificado en punto de recepción y evolución de materiales. Cambio de proveedores.	Control en la calidad del producto. Verificación, check list.	Empleado	2 meses.
	Compras al por menor y consumo al por mayor, costos.	Dinero	Los productos con mayor consumo comprar al por mayor, menor costo.	Analizar proveedores y costos.	Contabilidad y administración.	2 meses
	Desorganización en bodega de materiales.	Productos perecederos	Aplicación 5s. Gestión de almacenes. Sistema FIFO	Listado de productos en inventario. Clasificación en orden de vencimiento. Eliminar producto caducado.	Empleados y Administración	2 meses
	Falta de evaluación de proveedores.	Dinero/Tiempo/ Suministro	Evaluación y calificación de proveedores	Matriz de Evaluación y criterios Excel.	Administración.	3 meses
PROCESO	Sobreproducción : Producto guardado, no fresco. Se produce más de lo que se vende.	Productos descompuestos.	Plan de producción diario con producto fresco, y materia prima fresca.	Análisis de ventas, costos. Plan de producción. Proveedores.	Administración.	4 meses
	Espera: Producto en proceso en espera por 33 horas antes de ser terminado.	Descomposición bizcocho.	Producción diaria y continua, bajo pedido. Fabricación PULL. Producto fresco y sin inventarios.	Plan de producción. Análisis de la demanda. Producto diario.	Dominique Baquero- Personal de Producción.	3 meses.
	Trasporte: Distancias entre procesos muy grandes.	Tiempo, espacio.	Propuesta nueva de lay-out, con proceso continuo, y celdas de producción. Implementación de 5s en puesto de trabajo.	Programa AutoCAD redistribución de planta actual, y diagrama de flujo de producto.	Personal de Producción.	6 meses.
	Inventario: Producto en proceso, producto terminado.	Productos descompuestos.	Eliminar el almacén de productos diarios, producción PULL, lo que se produce se vende fresco.	Plan de producción diaria.	Personal de Producción.	4 meses
	Errores y defectos: Falta de seguridad e higiene en le personal.		Implementación de un plan de vestimenta de seguridad, e higiene para el manejo de alimentos.	Plan de seguridad e higiene según leyes actuales.	Personal de Producción.	3 meses.
	Deformación en el bizcocho al hornear.	10% del bizcocho	Motivo de la deformación, se debe a la humedad de la harina, implementación de moldes con rejilla.	Utensilios.	Personal de producción.	2 meses.
DISTRIBUCIÓN Y VENTA	Demasiado desperdicio	Productos descompuestos.	Plan de producción. Proyección de la demanda.	Excel: proyección de	Personal de Producción.	3 meses



	mensual de producto terminado.		Fabricación PULL, diaria y fresca. Producir para vender.	la demanda. Proveedores producto fresco, producción continua.		
	Desperdicio excesivo galletas y dulces.	Productos descompuestos.	Demasiado mix de productos, que no general valor ni ganancias en las ventas. Reducir el mix de productos de dulces y galletas.	Control Producción Diaria, Introducir plan de precios, por galleta y dulce.	Personal de Producción.	4 meses

4.2 PROPUESTA

Después de realizar todo el análisis correspondiente a todas las áreas, hemos encontrado que el problema general de la empresa, es que los productos no son frescos, ya sea en sus componentes o en su forma de elaboración. Por lo que todo nuestro plan de acción es ideado de forma de brindar un producto íntegramente fresco e instantáneo.

El producto tiene que ser producido bajo la filosofía PULL de hilar la producción de modo que sea el punto de venta quien hale nuestra producción. A lo largo de este plan de producción iremos observando en cada una de las etapas del producto su correcto manejo y elaboración.

4.2.1 SUMINISTRO DE MATERIA PRIMA

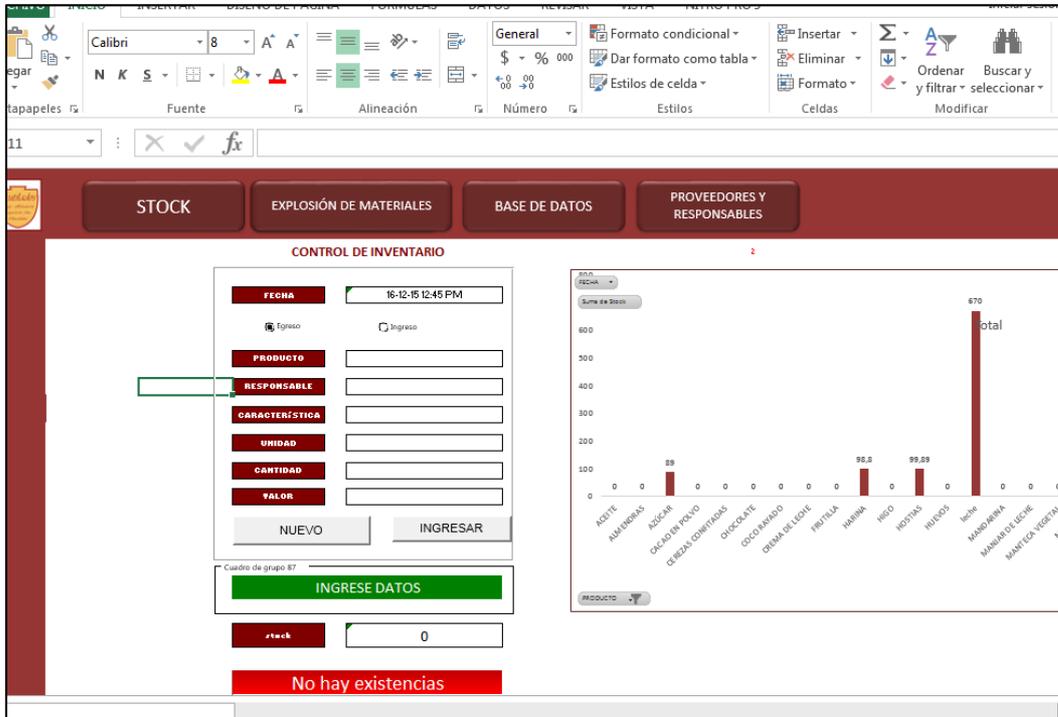
4.2.1.1 COMPRAS INNECESARIAS

Este problema se da por las compras de materiales que se realizan aun habiendo existencias. Para ellos hemos diseñado un sistema simulado que coordina los ingresos a bodega y los egresos, para que cada vez que se realice un pedido se comprobara primero en bodega si existe.

El simulador consiste de una pantalla en la cual se ingresan los datos de entrada o salida de materiales, combinando la información de los proveedores y características de los productos. Como lo indica la GRÁFICA N° 7.

El personal de recepción y despacho de materiales en el área de bodega, es el encargado de actualizar el simulador.

GRÁFICA N° 7 CAPTURA DE PANTALLA SIMULADOR CONTROL DE INVENTARIO.



Fuente: Elaboración Propia.

Los datos que ingresan van directamente a la base de datos y se guardan en la memoria del sistema. Como lo indica la GRÁFICA N°.

Para posteriormente indicarnos en la ventana de “EXISTENCIAS” que cantidad tengo de cada material, así como la fecha de compra o salida, y a qué proveedor se le compro. Como lo indica la GRÁFICA N° 8.

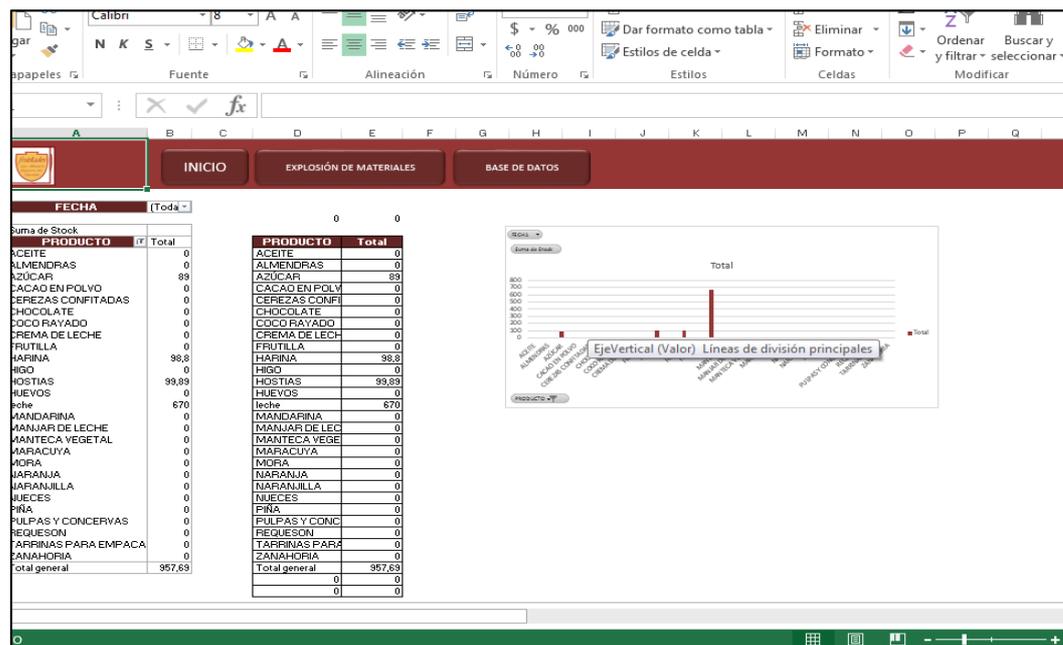
GRÁFICA Nº 8 BASE DE DATOS DE SIMULADOR DE CONTROL DE INVENTARIOS.

FECHA	PRODUCTO	PROVEEDOR/AUTORIZADO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	CANTIDAD
01/06/13	MANJAR DE LECHE	Sra. María Fernanda Maccagn	Botr de 25 kg	uni	3
01/06/13	LECHE	W/TA Sr. Wilfrido Serrena	Entero Cartón	lt	252
01/06/13	HORTITAS	Sra. Regina Medina	Funda 200 gr	uni	23
01/06/13	HARINA	GRUPO SUPERIOR Sr. Guido Orellana	quintales	qt	10
01/06/13	GAS	Sr. Fernando Trujillo	tanque	uni	5
01/06/13	AZÚCAR	SAN CARLOS Sr. Miguel González	quintales	qt	3
01/06/13	CHOCOLATE	HACIENDA EL CASTILLO Sra. María Valquez		uni	23
01/06/13	HUEVOS	INDAVES Sr. Pedro Creamer		uni	0
01/06/13	REQUESON	Sra. Rosa Iadán		lt	0
01/06/13	CACAO EN POLVO	HACIENDA EL CASTILLO Sra. María Valquez		quintales	0
01/06/13	TARRANAS PARA EMPACAR TORTA	MAUNDI VENTAS Sr. Freddy Sanchez		uni	100
01/06/13	FRUTILLA	MERCADO 10 DE AGOSTO	caja de 7 lb	lt	0
01/06/13	MORA	MERCADO 10 DE AGOSTO	caja de 7 lb	lt	0
01/06/13	PAPA	MERCADO 10 DE AGOSTO	caja de 30	uni	0
01/06/13	MARACUYA	MERCADO 10 DE AGOSTO	quintal	qt	0

Fuente: Elaboración Propia.

El encargado registrara los cambios y actualizara la página de existencia.

GRÁFICA Nº 9 CUADRO DE EXISTENCIAS DE MATERIALES



Fuente: Elaboración Propia.



De esta manera ayudaremos a que el producto que se compre sea realmente el que no existe en inventario, y no haya desperdicio de materia prima por caducidad.

4.2.1.2 INSPECCIÓN DE MATERIA PRIMA

La materia prima no puede pasar a bodega sin ser antes revisada y aprobada, si no será enviada nuevamente a su proveedor. Para ello se ha elaborado el siguiente proceso.

PROCEDIMIENTO DE RECEPCIÓN:

- 1.- Comprobar documentación del proveedor.
- 2.- Envase y embalajes intactos y limpios.
- 3.- Comprobar aspecto.
- 4.- Comprobar temperatura para productos perecederos.
- 5.- Comprobar condiciones de transporte. (vehículo, limpieza)

Una vez comprobados todos estos documentos se colocan en la Hoja de Registro de Recepción de Materia Prima, que se muestra en la GRÁFICA N° 10.

GRÁFICA N° 10 HOJA DE CONTROL DE RECEPCIÓN DE MATERIA PRIMA

RECEPCIÓN MATERIAS PRIMAS FRUTILADOS									
HOJA DE INSPECCIÓN N°:									
RESPONSABLE	FECHA	PRODUCTO	PROVEEDOR	DOCUMENTACIÓN	ASPECTO	TEMPERATURA DEL PRODUCTO	CONDICIONES DEL TRANSPORTE	FECHA DE CODUCIDAD	OBSERVACIONES
PROCEDIMIENTO DE RECEPCIÓN: 1.- Comprobar documentación del proveedor. 2.- Envase y embalajes intactos y limpios. 3.- Comprobar aspecto. 4.- Comprobar temperatura para productos perecederos. 6.- Comprobar condiciones de transporte. (vehículo, limpieza)						FIRMA PROVEEDOR: <input style="width: 150px; height: 20px;" type="text"/>		FIRMA RESPONSABLE: <input style="width: 150px; height: 20px;" type="text"/>	

Fuente: Elaboración Propia.

Mediante este método se hace el chequeo de la materia prima y se ingresa en el Simulador de Existencias.

4.2.1.3 COMPRAS EN CONTENEDORES DE MAYOR CAPACIDAD Y CONSUMO AL POR MAYOR.

Muchos de los productos son utilizados al por mayor a lo largo de la producción del mes pero las compras que se realizan son en productos de paquetes pequeños, y los costos suben notablemente. Como se observa en los siguientes casos.

La empresa compra al mes alrededor de 114 kg de cacao en polvo según la TABLA N° 47.

Tabla 47 : CANTIDAD DE CONSUMO Y GASTO DE CACAO EN POLVO.

CANTIDAD NECESARIA MENSUAL DE MATERIALES						
MATERIAL	CANTIDAD USADA EN TORTAS	CANTIDAD USADA EN GALLETAS	TOTAL NECESARIO MATERIA	UNIDADES	PROVEEDOR	COSTO DE MATERIA PRIMA
CACAO EN POLVO	114	0	114,1	kg	Sr. Iván Fernando Peñafiel	\$279,60

Fuente: Elaboración Propia.

El proveedor al cual se le compra vende el producto en pequeños empaques de 1 kg que son entregados en cajas para su consumo y posteriormente son descargados en un barril para su uso diario. Como lo indican las siguientes imágenes.



Fotografía: Compra del Cacao en Polvo Realizado Por: Dominique Baquero

Frutilados de igual manera hace la compra semanal de alrededor de 20 litros de crema de leche que al fin de mes tiene el consumo que se muestra en la TABLA 48.

Tabla 48 CONSUMO DE CREMA DE LECHE MENSUAL

CANTIDAD NECESARIA MENSUAL DE MATERIALES							
MATERIAL	CANTIDAD USADA EN TORTAS	CANTIDAD USADA EN GALLETAS	TOTAL NECESARIO MATERIA	UNIDADES	PROVEEDOR	COSTO POR EMPAQUE DE 250 ml.	PRECIO TOTAL
CREMA DE LECHE	232	30	262,4	L	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano	0,67	\$1.405,39

Fuente: Elaboración Propia.



Fotografía: Paquetes pequeños de Crema Leche

Realizado Por: Dominique Baquero

Lo que se propone para estos y muchos otros casos es utilizar una economía de escala con los proveedores, si el consumo del producto es alto a lo largo del mes, es mejor comprar los materiales en mayor cantidad y a menor precio.

Se realizó un análisis a los proveedores de estos dos productos:

Tabla 49 ANÁLISIS DE PROVEEDORES COMPRA MENSUAL

COSTO CONTENEDOR MAYOR

PRODUCTO	PROVEEDOR	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO
CACAO EN POLVO	NESTLE: Sr. Fredy Calle	qq	2,28	393,30
	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	qq	2,28	57,00
	Sr. Iván Fernando Peñafiel	qq	2,28	239,40
CREMA DE LECHE	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano	galón	105	996,36
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánes	galón	105	1.206,12

COSTO POR UNIDADES

PRODUCTO	PROVEEDOR	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO
CACAO EN POLVO	NESTLE: Sr. Fredy Calle	kg	114	440,04
	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	kg	114	74,75
	Sr. Iván Fernando Peñafiel	kg	114	279,30
CREMA DE LECHE	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano	L	524	1.405,39
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánes	L	524	1.468,32

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 50 CÁLCULO DEL AHORRO POR COMPRA EN CONTENEDORES MÁS GRANDES

PRODUCTO	PROVEEDOR	AHORRO		
		COMPRA AL POR MAYOR	COMPRA AL POR MENOR	PORCENTAJE AHORRO
CACAO EN POLVO	NESTLE: Sr. Fredy Calle	440,04	393,30	11%
	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	74,75	57,00	24%
	Sr. Iván Fernando Peñafiel	279,30	239,40	14%
CREMA DE LECHE	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano	1.405,39	996,36	29%
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánes	1.468,32	1.206,12	18%

Fuente: Elaboración Propia.



Si únicamente nos fijamos en el ahorro por la compra al por mayor tenemos un porcentaje bastante alto, sin entrar aun a detalle en la evaluación de precios de los proveedores. Que mencionaremos más adelante.

4.2.1.4 DESORGANIZACIÓN EN BODEGA DE MATERIALES

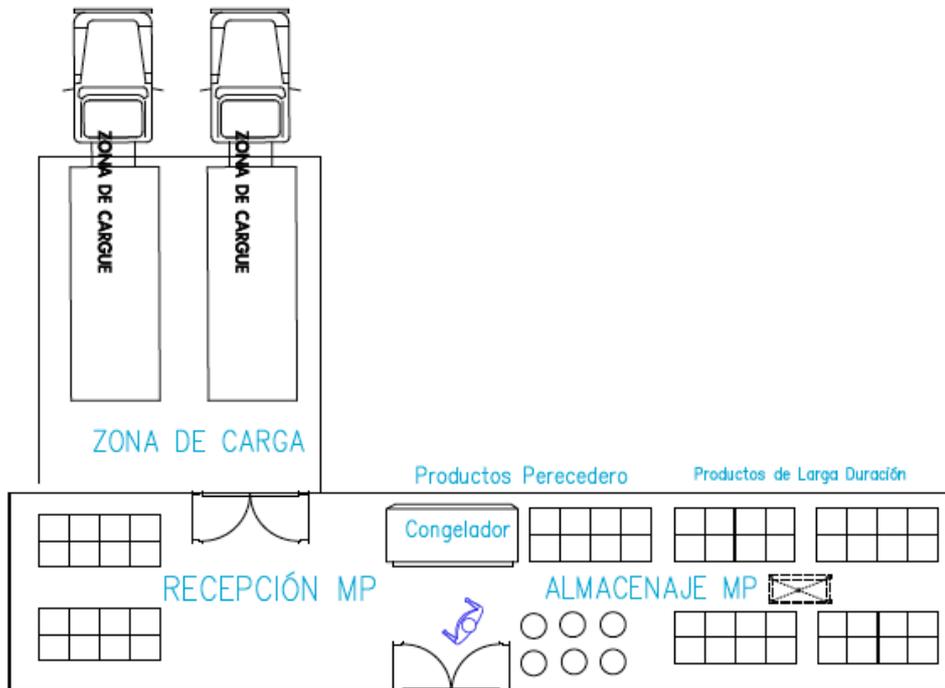
Para la organización de la bodega de materiales nos ayudaremos del Simulador de Existencias que hemos creado, ahí nos indicara la fecha de entrada de muchos productos y así podemos ordenarlos más fácilmente.

Proponemos las siguientes mejoras en el área de almacenaje:

- 1.- El área por donde van a ser manejados los materiales debe estar desocupada sin interrupciones ni obstáculos.
- 2.- Es necesario colocar todos los materiales en estantes y anaqueles según el peso del material.
- 3.- La temperatura para los productos perecederos debe ser baja y fresca, para ello se debe tomar en cuenta los puntos de ventilación y refrigeración.

La siguiente distribución indica la ubicación y forma de almacenamiento que se debe optar.

GRÁFICA N° 12 DISTRIBUCIÓN DE BODEGA MATERIA PRIMA



Fuente: Elaboración Propia.

Como se ve en la imagen el espacio se va a dividir en productos perecederos y productos de larga duración.

Para productos perecederos como la leche, crema de leche, mantequilla, manjar, etc. se utilizará un frigorífico y un estante para frutas y verduras.



Fotografía: Estantes para Frutas y Verduras.
Fuente: www.exhibidoresmetalicosflores.com



Fotografía: Frigorífico para Productos
Fuente: huesca-ar.all.biz

Para los productos de larga duración se pueden ubicar de la siguiente manera:

Quintales de Harina, Cacao en Polvo, Azúcar, etc.



*Fotografía: Estantes para Harina, Azúcar, etc.
Fuente: www.dreamstime.com*

Bidones, baldes y tanques, de aceite, nueces, almendras, etc.

Estos deben ser colocados en una plataforma para su fácil manipulación.



*Fotografía: Plataforma para Bidones y Baldes.
Fuente: www.dreamstime.com*

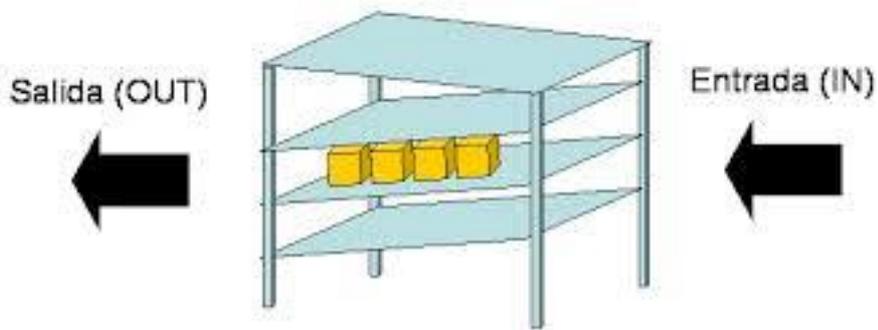
Es importante saber que todos estos materiales tiene un peso muy elevado por lo que es necesario transportarlos en medios adecuados.



Fotografía: Carros para transporte de materiales.
Fuente: www.dreamstime.com

4.2.1.5 SISTEMA DE ALMACENAMIENTO FIFO

El sistema FIFO de almacenamiento se basa en la forma en la que se guarda y utilizan los materiales, se tiene que ubicar los materiales que han sido comprados con anterioridad al frente y los nuevos atrás y así sucesivamente, para que el material salga según su fecha de compra.



Fotografía: Sistema FIFO de Existencias.
Fuente: <http://leanroots.com/FIFO.html>

Se puede optar por sellos marcadores de fechas para así asignar a cada producto un código y la fecha en la que se obtuvo, y hacer el seguimiento en el sistema.



Fotografía: Fechadores
Fuente: <http://leanroots.com/FIFO.html>

4.2.1.6 EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

La evaluación de los proveedores es lo más importante en el momento de la compra de la materia prima para ello se ha optado por realizar un matriz de evaluación para así identificar cual es el proveedor más favorable para la empresa en cada material.

Se realizó un análisis en base a la materia prima que comercializan y se calificó en base a su desempeño por medio de una entrevista a la dueña el establecimiento. Se tomó los parámetros de evaluación que la dueña consideró importantes.

Se realizó la calificación en base a una matriz de priorización para cada caso, analizaremos únicamente el de una materia prima, los demás datos podemos encontrarlos en el **ANEXO 5**.

Los criterios de priorización son los mismos para cada proveedor.

CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN	
A	Características del producto
B	Tiempo de entrega
C	Costo
D	Localización
E	Grado de Cumplimiento
F	Variedad

CALIFICACIÓN A LOS CRITERIOS	
Mucho más importante.	9
Más importante.	7
Igualmente importante.	5
Menos importante.	3
Mucho menos importante.	1

CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN		A	B	C	D	E	F	SUMA	%
A	Características del producto		5	5	7	7	9	17	19%
B	Tiempo de entrega	5		5	3	5	7	13	15%
C	Costo	5	7		7	7	5	19	22%
D	Localización	1	5	3		5	3	9	10%
E	Grado de Cumplimiento	3	5	3	5		5	16	18%
F	Variedad	3	3	5	3	3		14	16%

TOTAL	88	100%
--------------	-----------	-------------

PRODUCTO: MANJAR	
PROVEEDORES A ANALIZAR	
1	Sr. Gastón Coronado
2	Sr. Hugo Correa
3	Sra. María Fernanda Moncayo

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1



A	Características del producto	1	2	3	SUM A	%
1	Sr. Gastón Coronado		7	5	12	32%
2	Sr. Hugo Correa	9		9	18	47%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	3	5		8	21%
					38	100%

B	Tiempo de entrega	1	2	3	SUM A	%
1	Sr. Gastón Coronado		5	7	12	35%
2	Sr. Hugo Correa	7		9	16	47%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	3	3		6	18%
					34	100%

C	Costo	1	2	3	SUM A	%
1	Sr. Gastón Coronado		9	7	16	42%
2	Sr. Hugo Correa	7		7	14	37%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	3	5		8	21%
					38	100%

D	Localización	1	2	3	SUM A	%
1	Sr. Gastón Coronado		5	7	12	40%
2	Sr. Hugo Correa	5		5	10	33%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	3	5		8	27%
					30	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	SUM A	%
1	Sr. Gastón Coronado		7	9	16	42%
2	Sr. Hugo Correa	5		9	14	37%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	5	3		8	21%
6					38	100%

F	Variedad	1	2	3	SUMA	%
1	Sr. Gastón Coronado		9	9	18	47%
2	Sr. Hugo Correa	5		7	12	32%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	5	3		8	21%
6					38	100%

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN	CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	TIEMPO DE ENTREGA	COSTO	LOCALIZACIÓN	GRADO DE CUMPLIMIENTO	VARIEDAD	

PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%		
ELEMENTOS A PRIORIZAR									%
1	Sr. Gastón Coronado	32%	38%	42%	40%	42%	47%	40%	
2	Sr. Hugo Correa	47%	44%	37%	33%	37%	32%	39%	
3	Sra. María Fernanda Moncayo	21%	19%	21%	27%	21%	21%	21%	
								100%	

De esta manera se escoge al Proveedor número 1 como el mejor.

Se realizó este mismo análisis con el resto de productos y obtuvimos los siguientes resultados.

Tabla 51 PROVEEDORES CALIFICADOS

CUADRO RESUMEN DE PROVEEDORES ELEGIDOS	
PRODUCTO	PROVEEDOR
MANJAR	Sr. Gastón Coronado
LECHE	NESTLE: Sr. Fredy Calle
FRUTILLA	MERCADO 10 DE AGOSTO: Cajamarca. Morales.
MORA	
PIÑA	
MARACUYA	
NARANJILLA	
MANDARINA	
ZANAHORIA	
NARANJA	
HIGO	
CEREZA	

HELADOS TUTTO FREDDO	Sr. Jaime Pesantes
HOSTIAS	Sra. Regina Medina
HARINA	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana
GAS	Sr. Fernando Trujillo
AZÚCAR	SAN CARLOS: Sr. Miguel González
CHOCOLATE	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez
HUEVOS	INDAVES: Sr Pedro Creamer
REQUESON	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilanes
CACAO EN POLVO	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba
NUECES	Sra. Lourdes Pango Sr. Cesar Tapia
ALMENDRAS	
COCO RAYADO	
PULPAS Y CONSERVAS	
NUTELA	
HUVILLAS	
CEREZAS CONFITADAS	
ACEITE	DISTRIBUIDORA I.F:
MANTECA VEGETAL	Sr. Manuel Puchi
MANTEQUILLA	Angelita Farez.
CREMA DE LECHE	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano

Fuente: Elaboración Propia

Se recomienda realizar esta evaluación cada cierto tiempo para tener los mejores proveedores al día.

4.2.2 PROCESO

El sistema productivo al ser PULL nos indicará que el punto de venta nos da la orden de producir. Nuestra propuesta se basa en realizar un proceso que elimine el inventario de producto en proceso.

Para ello se debe considerar lo que ventas ordene. La producción será tal que no exista desperdicios ni inventario. El producto tendrá una duración de máximo 24 horas hasta su consumo.



La frescura como lo hemos mencionado anteriormente viene desde la materia prima, se inicia el día con una orden de producción constante según el día y mes en el que nos encontremos. La demanda podrá ser pronosticada y estar preparados para producir lo que se necesite.

4.2.2.1 PRONÓSTICOS DE LA DEMANDA PARA 2016 POR PRODUCTO

Las siguientes tablas nos indican el comportamiento de la demanda a lo largo del siguiente año.

Para pronosticar la demanda se han analizado algunos métodos de pronóstico.

- 1.- Método del Promedio Móvil
- 2.- Suavizamiento Exponencial
- 3.- Método de Winters.

Y se observó que el movimiento de las ventas es ascendente, con tendencia exponencial anualmente. Por lo que se optó por el suavizamiento exponencial.

Para el suavizamiento exponencial se necesitan los siguientes datos en cada caso. Siendo $0 < \alpha < 1$ la constante de suavización, que determina la ponderación relativa colocada en la observación de la demanda actual. La constante de suavización α es un número entre 0 y 1 que entra multiplicando en cada pronóstico, pero cuya influencia declina exponencialmente al volverse antiguos los datos.

Una α baja da más ponderación a los datos históricos. Una α de 1 refleja un ajuste total a la demanda reciente, y los pronósticos serán las demandas reales de los periodos anteriores.

La selección depende de las características de la demanda. Los valores altos de α son más sensibles a las fluctuaciones en la demanda.

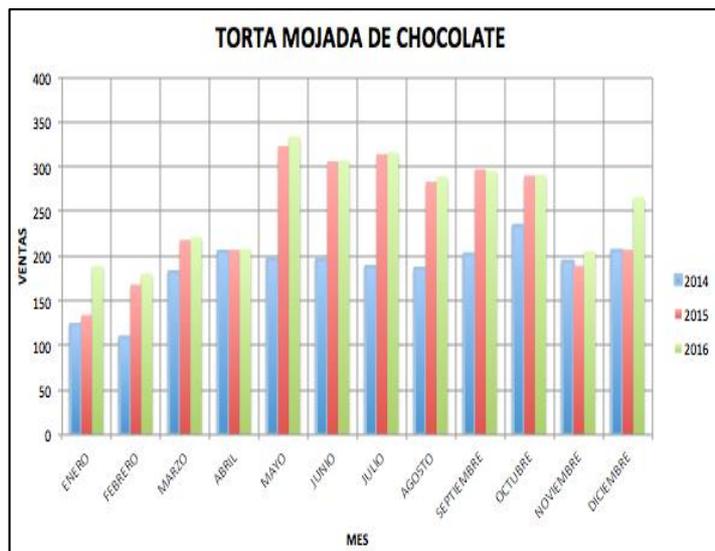
Los valores bajos de α son más apropiados para demandas relativamente estables (sin tendencia o ciclicidad), pero con una gran cantidad de variación aleatoria.[10]

PRONÓSTICO DE LA DEMANDA 2016

Suavizamiento Exponencial

$\alpha=$	0,4	$Dt-1=$	134	$Ft-1=$	207
-----------	-----	---------	-----	---------	-----

MOJADA DE CHOCOLATE			
FECHA	2014	2015	2016
	VENTAS		
ENERO	123	134	189
FEBRERO	109	168	180
MARZO	182	218	221
ABRIL	205	207	208
MAYO	197	323	334
JUNIO	196	306	307
JULIO	188	314	316
AGOSTO	186	283	289
SEPTIEMBRE	202	297	295
OCTUBRE	234	290	291
NOVIEMBRE	194	189	205
DICIEMBRE	206	207	266
TOTAL:	2222	2936	3102



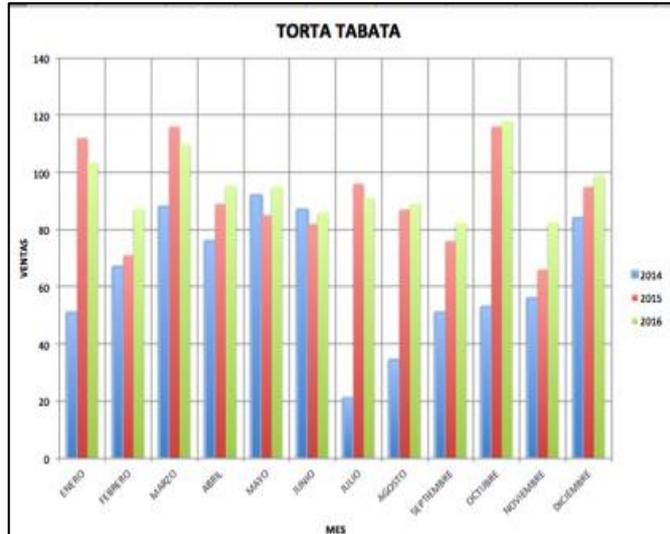
CRECIMIENTO: 5%

Fuente: Elaboración Propia

Suavizamiento Exponencial

$\alpha=$	0,4	$Dt-1=$	112	$Ft-1=$	95
-----------	-----	---------	-----	---------	----

TORTA TABATA			
FECHA	2014	2015	2016
	VENTAS		
ENERO	51	112	104
FEBRERO	67	71	87
MARZO	88	116	110
ABRIL	76	89	95
MAYO	92	85	95
JUNIO	87	82	86
JULIO	21	96	91
AGOSTO	34,5	87	89
SEPTIEMBRE	51	76	83
OCTUBRE	53	116	118
NOVIEMBRE	56	66	83
DICIEMBRE	84	95	99
TOTAL:	760,5	1091	1139,3



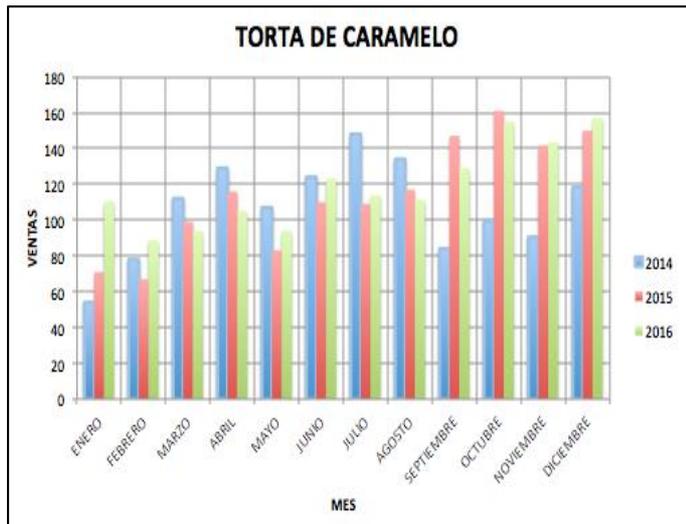
CRECIMIENTO: 4%

Fuente: Elaboración Propia

Suavizamiento Exponencial

$\alpha=$	0,4	$Dt-1=$	71	$Ft-1=$	150
-----------	-----	---------	----	---------	-----

TORTA DE CAMELO			
FECHA	2014	2015	2016
	VENTAS		
ENERO	54	71	110
FEBRERO	78	67	89
MARZO	112	99	94
ABRIL	129	116	105
MAYO	107	83	94
JUNIO	124	110	123
JULIO	148	109	114
AGOSTO	134	117	111
SEPTIEMBRE	84	147	129
OCTUBRE	99,5	161	155
NOVIEMBRE	90,5	142	143
DICIEMBRE	118,5	150	157
TOTAL:	1279	1372	1425



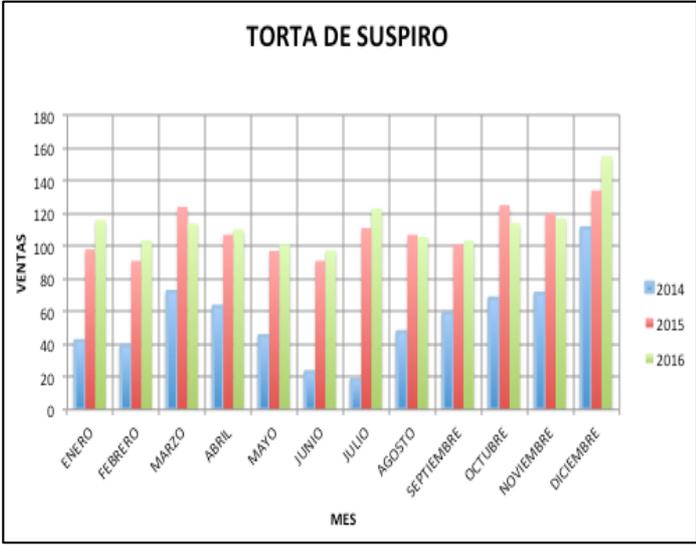
CRECIMIENTO: 4%

Fuente: Elaboración Propia

Suavizamiento Exponencial

$\alpha=$	0,4	$Dt-1=$	98	$Ft-1=$	134
-----------	-----	---------	----	---------	-----

TORTA DE SUSPIRO			
FECHA	2014	2015	2016
	VENTAS		
ENERO	42	98	116
FEBRERO	39	91	104
MARZO	72	124	114
ABRIL	63	107	110
MAYO	45	97	101
JUNIO	23	91	97
JULIO	18	111	123
AGOSTO	48	107	106
SEPTIEMBRE	59	101	103
OCTUBRE	68	125	114
NOVIEMBRE	71	120	117
DICIEMBRE	111	134	155
TOTAL:	659	1306	1360



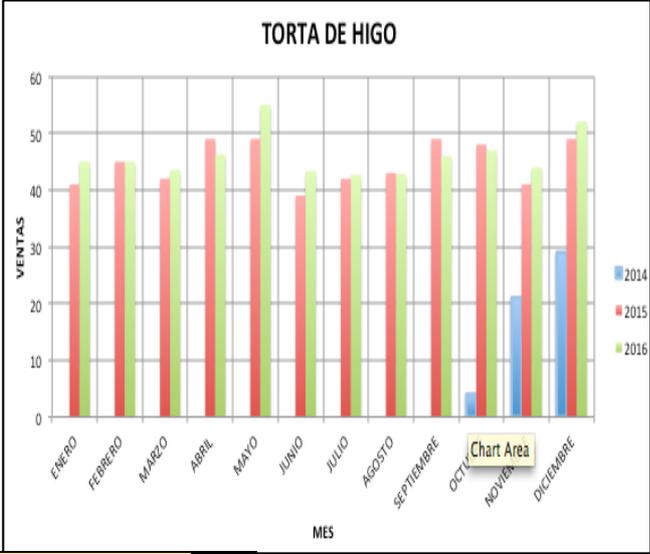
CRECIMIENTO:	4%
---------------------	-----------

Fuente: Elaboración Propia

Suavizamiento Exponencial

$\alpha=$	0,4	$Dt-1=$	41	$Ft-1=$	49
-----------	-----	---------	----	---------	----

TORTA DE HIGO			
FECHA	2014	2015	2016
	VENTAS		
ENERO	0	41	45
FEBRERO	0	45	45
MARZO	0	42	44
ABRIL	0	49	46
MAYO	0	49	55
JUNIO	0	39	43
JULIO	0	42	43
AGOSTO	0	43	43
SEPTIEMBRE	0	49	46
OCTUBRE	4	48	47
NOVIEMBRE	21	41	44
DICIEMBRE	29	49	52
TOTAL:	54	537	552



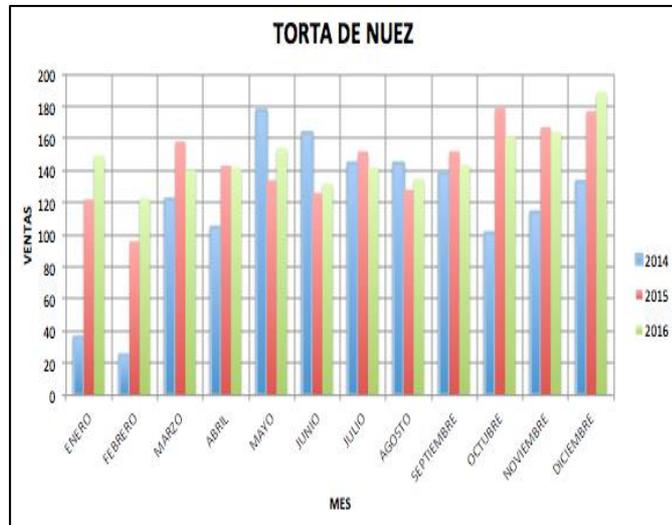
CRECIMIENTO:	3%
---------------------	-----------

Fuente: Elaboración Propia

Suavizamiento Exponencial

$\alpha=$	0,4	$Dt-1=$	122	$Ft-1=$	177
-----------	-----	---------	-----	---------	-----

TORTA DE NUEZ			
FECHA	2014	2015	2016
	VENTAS		
ENERO	36	122	150
FEBRERO	25	96	123
MARZO	122	158	140
ABRIL	105	143	142
MAYO	178	134	154
JUNIO	164	126	132
JULIO	145	152	142
AGOSTO	145	128	135
SEPTIEMBRE	139	152	143
OCTUBRE	101	179	161
NOVIEMBRE	114	167	164
DICIEMBRE	133	177	189
TOTAL:	1404	1734	1775



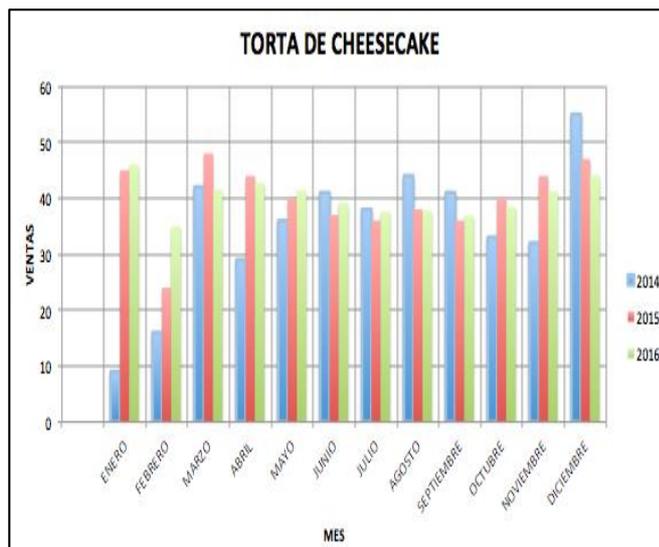
CRECIMIENTO:	2%
---------------------	-----------

Fuente: Elaboración Propia

Suavizamiento Exponencial

$\alpha=$	0,4	$Dt-1=$	45	$Ft-1=$	47
-----------	-----	---------	----	---------	----

TORTA DE CHEESECAKE			
FECHA	2014	2015	2016
	VENTAS		
ENERO	9	45	46
FEBRERO	16	24	35
MARZO	42	48	42
ABRIL	29	44	43
MAYO	36	40	41
JUNIO	41	37	39
JULIO	38	36	38
AGOSTO	44	38	38
SEPTIEMBRE	41	36	37
OCTUBRE	33	40	38
NOVIEMBRE	32	44	41
DICIEMBRE	55	47	44
TOTAL:	416	479	482



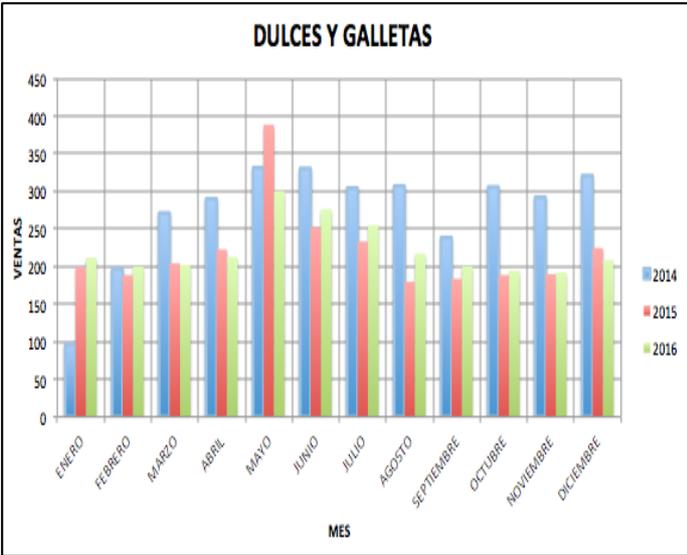
CRECIMIENTO:	1%
---------------------	-----------

Fuente: Elaboración Propia

Suavizamiento Exponencial

$\alpha=$	0,4	$Dt-1=$	199	$Ft-1=$	225
-----------	-----	---------	-----	---------	-----

GALLETAS Y DULCES			
FECHA	2014	2015	2016
	VENTAS		
ENERO	96	199	212
FEBRERO	196	189	200
MARZO	271	204	202
ABRIL	290	223	212
MAYO	331	389	300
JUNIO	330	252	276
JULIO	304	233	255
AGOSTO	307	180	217
SEPTIEMBRE	238	184	200
OCTUBRE	306	189	194
NOVIEMBRE	292	190	192
DICIEMBRE	321	225	208
TOTAL:	3284	2654	2671



TOTAL:	3284	2654	2671	CRECIMIENTO:	1%
---------------	-------------	-------------	-------------	---------------------	-----------

Fuente: Elaboración Propia

Se analizan los días con mayor venta.

Procedimiento:

1.- Se hizo un promedio de cada día de la semana anual por producto, es decir se sumaron todos los lunes de cada mes del año y se sacó un promedio, de igual manera con el resto de días por producto.

Los resultados se indican en la TABLA N° 52.

Tabla 52 VENTAS POR DÍAS DE LA SEMANA

VENTAS POR DIA	
DIA	VENTAS TOTALES
LUNES	26
MARTES	20
MIERCOLES	23
JUEVES	26
VIERNES	30
SABADO	32
DOMINGO	38



Fuente: Elaboración Propia

La propuesta de producción será por día, y variará en UN 15% en los meses con mayor índice de ventas y ocasiones especiales.

Nuestro análisis se realizó para una producción como lo indica la TABLA N° 53

Tabla 53 PRODUCCIÓN SEMANAL ANUAL

PARA TODAS LAS SEMANAS DEL AÑO								
DÍA	MOJADA	TABATA	CARAMELO	SUSPIRO	HIGO	NUEZ	CHEESE CAKE	TOTAL POR DÍA
LUNES	9	3	4	5	1	4	1	27
MARTES	9	3	4	5	1	4	1	27
MIÉRCOLES	9	3	4	5	1	4	1	27
JUEVES	9	3	4	5	1	4	1	27
VIERNES	11	4	5	6	2	5	1	34
SABADO	11	4	5	6	2	5	1	34
DOMINGO	11	4	5	6	2	5	1	34
TOTAL POR SEMANA	69	24	31	38	10	31	7	
TOTAL DE TORTAS SEMANAL	210	23%						

SEMANA DÍA DE LA MADRE, DÍA DEL PADRE, FIESTAS DE CUENCA Y NAVIDAD								
DÍA	MOJADA	TABATA	CARAMELO	SUSPIRO	HIGO	NUEZ	CHEESECAKE	TOTAL POR DÍA
LUNES	10	3	4	5	1	4	1	28
MARTES	10	3	4	5	1	4	1	28
MIÉRCOLES	10	3	4	5	1	4	1	28
JUEVES	10	3	4	5	1	4	1	28
VIERNES	18	8	9	8	4	6	3	56
SABADO	18	4	9	8	4	6	3	52
DOMINGO	18	4	9	8	4	6	3	52
TOTAL POR SEMANA	94	28	43	44	16	34	13	
TOTAL DE TORTAS SEMANAL	272							

Fuente: Elaboración Propia

Se propone que la producción abastezca para la demanda diaria, una vez que se venda una torta la misma será remplazada inmediatamente. Puesto que el objetivo del día es terminar el mismo con toda la producción vendida.

Se consideró que va a haber un margen de tortas que no van a poder ser ventas en el transcurso del día, así que se propone promocionar un evento en el día en cual exista una hora feliz, próxima a finalizar el día en el que las tortas que no se vendieron a lo largo del día se vendan con un descuento especial y así eliminar cualquier saldo. Promocionando este descuento la demanda aumentara y cada vez serán menos las tortas que queden.

Ahora en base a la TABLA N° 54 de la producción semanal se calculó la capacidad de producción diaria y los procesos a seguir.

Tabla 54 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DIARIA

TIEMPO POR TORTA MANO DE OBRA CALCULADO SEMANA NORMAL HORA								
DÍA	MOJADA	TABATA	CARAMELO	SUSPIRO	HIGO	NUEZ	CHEESE CAKE	TOTAL HORAS POR DIA
LUNES	1,08	0,89	1,03	1,3	0,19	0,9	0,33	5,7
MARTES	1,08	0,89	1,03	1,3	0,19	0,9	0,33	5,7
MIÉRCOLES	1,08	0,89	1,03	1,3	0,19	0,9	0,33	5,7
JUEVES	1,08	0,89	1,03	1,3	0,19	0,9	0,33	5,7
VIERNES	1,32	1,18	1,29	1,6	0,37	1,1	0,33	7,2
SABADO	1,32	1,18	1,29	1,6	0,37	1,1	0,33	7,2
DOMINGO	1,32	1,18	1,29	1,6	0,37	1,1	0,33	7,2

Fuente: Elaboración Propia

De igual manera se analizó la producción de galletas diarias. Disponiendo que los días de producción de galletas tienen que ser en los días lunes, martes y miércoles donde la demanda es menor, y existe disponibilidad de tiempo de parte de los panaderos.

Tabla 55 PRODUCCIÓN SEMANAL DULCES

PARA TODAS LAS SEMANAS DEL AÑO DULCES							
DÍA	BOLAS DE COCO	BOLAS DE ZANAHORIA	BOLAS DE MARACUYA	FRUTITAS	SUSPIRO	QUESITOS	TOTAL POR DÍA
LUNES	15	25	25	26	21	15	127
MARTES	15	25	25	26	21	15	127
MIÉRCOLES	15	25	25	26	21	15	127
JUEVES	15	25	25	26	21	15	127
VIERNES	0	0	0	0	0	0	0
SABADO	0	0	0	0	0	0	0
DOMINGO	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL POR SEMANA	60	100	100	104	84	60	
TOTAL DE TORTAS SEMANAL	508						

SEMANA DÍA DE LA MADRE, DÍA DEL PADRE, FIESTAS DE CUENCA Y NAVIDAD							
	BOLAS DE COCO	BOLAS DE ZANAHORIA	BOLAS DE MARACUYA	FRUTITAS	SUSPIRO	QUESITOS	TOTAL POR DÍA
LUNES	17	29	29	30	24	17	129
MARTES	17	29	29	30	24	17	129
MIÉRCOLES	17	29	29	30	24	17	129
JUEVES	17	29	29	30	24	17	129
VIERNES	0	0	0	0	0	0	0
SABADO	0	0	0	0	0	0	0
DOMINGO	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL POR SEMANA	69	115	115	120	97	69	
TOTAL DE TORTAS SEMANAL	515						

Fuente: Elaboración Propia

Para el cálculo de capacidad de elaboración de dulces se consideró el trabajo únicamente de las cocineras 1 y 2, como se muestra en la TABLA N° 56.



Tabla 56 CÁLCULO DE LA CAPACIDAD DULCES

TIEMPO POR DULCE MANO DE OBRA CALCULADO SEMANA NORMAL HORA							
DÍA	BOLAS DE COCO	BOLAS DE ZANAHORIA	BOLAS DE MARACUYA	FRUITAS	SUSPIRO	QUESITOS	TOTAL HORAS POR DÍA
LUNES	0,12	0,21	0,21	0,21	0,17	0,12	0,9
MARTES	0,12	0,21	0,21	0,21	0,17	0,12	0,9
MIÉRCOLES	0,12	0,21	0,21	0,21	0,17	0,12	0,9
JUEVES	0,12	0,21	0,21	0,21	0,17	0,12	0,9
VIERNES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0
SABADO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0
DOMINGO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0

Fuente: Elaboración Propia

Ahora procederemos a proponer un plan de producción para las galletas de harina. Como lo muestra la TABLA N°57.

Tabla 57 PLAN PRODUCCIÓN GALLETAS DE HARINA

PARA TODAS LAS SEMANAS DEL AÑO GALLETAS DE HARINA								
DÍA	GALLETA DE AVENA	GALLETA DE MORA RELLENA	ALFAJOR	GALLETAS DE NUEZ	QUEZADILLAS	OREJITAS	BOLAS DE NUEZ	TOTAL POR DÍA
LUNES	15	15	10	15	15	11	10	91
MARTES	15	15	10	15	15	11	10	91
MIÉRCOLES	15	15	10	15	15	11	10	91
JUEVES	15	15	10	15	15	11	10	91
VIERNES	0	0	0	0	0	0	0	0
SABADO	0	0	0	0	0	0	0	0
DOMINGO	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL POR SEMANA	60	60	40	60	60	44	40	364

SEMANA DÍA DE LA MADRE, DÍA DEL PADRE, FIESTAS DE CUENCA Y NAVIDAD								
DÍA	GALLETA DE AVENA	GALLETA DE MORA RELLENA	ALFAJOR	GALLETAS DE NUEZ	QUEZADILLAS	OREJITAS	BOLAS DE NUEZ	TOTAL POR DÍA
LUNES	17	17	12	17	17	13	12	105
MARTES	17	17	12	17	17	13	12	105
MIÉRCOLES	17	17	12	17	17	13	12	105
JUEVES	17	17	12	17	17	13	12	105
VIERNES	0	0	0	0	0	0	0	0
SABADO	0	0	0	0	0	0	0	0
DOMINGO	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL POR SEMANA	69	69	46	69	69	51	46	419

Fuente: Elaboración Propia

Comprobamos la capacidad para la producción de galletas de harina como lo indica la TABLA N°58.

Tabla 58 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE GALLETAS DE HARINA

TIEMPO POR GALLETAS MANO DE OBRA CALCULADO SEMANA NORMAL HORA								
DÍA	GALLETA DE AVENA	GALLETA DE MORA RELLENA	ALFAJOR	GALLETAS DE NUEZ	QUEZADILLAS	OREJITAS	BOLAS DE NUEZ	TOTAL HORAS POR DÍA
LUNES	0,17	0,17	0,11	0,17	0,17	0,13	0,11	1,04
MARTES	0,17	0,17	0,11	0,17	0,17	0,13	0,11	1,04
MIÉRCOLES	0,17	0,17	0,11	0,17	0,17	0,13	0,11	1,04
JUEVES	0,17	0,17	0,11	0,17	0,17	0,13	0,11	1,04
VIERNES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SABADO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DOMINGO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Elaboración Propia

Finalmente sumamos los tiempos diarios y calculamos la capacidad total diaria. La TABLA N° 59 lo muestra.



Tabla 59 CAPACIDAD TOTAL POR DÍA

55: CAPACIDAD TOTAL 1 TURNO 8 HORAS DE TRABAJO						
DÍA	TORTAS	DULCES	GALLETAS DE HARINA	TOTAL DE HORAS POR DÍA	EMPLEADOS	TOTAL MANO DE OBRA POR DIA
LUNES	5,71	0,92	1,04	7,67	2	3,84
MARTES	5,71	0,92	1,04	7,67	2	3,84
MIÉRCOLES	5,71	0,92	1,04	7,67	2	3,84
JUEVES	5,71	0,92	1,04	7,67	2	3,84
VIERNES	7,17	0,00	0,00	7,17	2	3,59
SABADO	7,17	0,00	0,00	7,17	2	3,59
DOMINGO	7,17	0,00	0,00	7,17	2	3,59

Fuente: Elaboración Propia

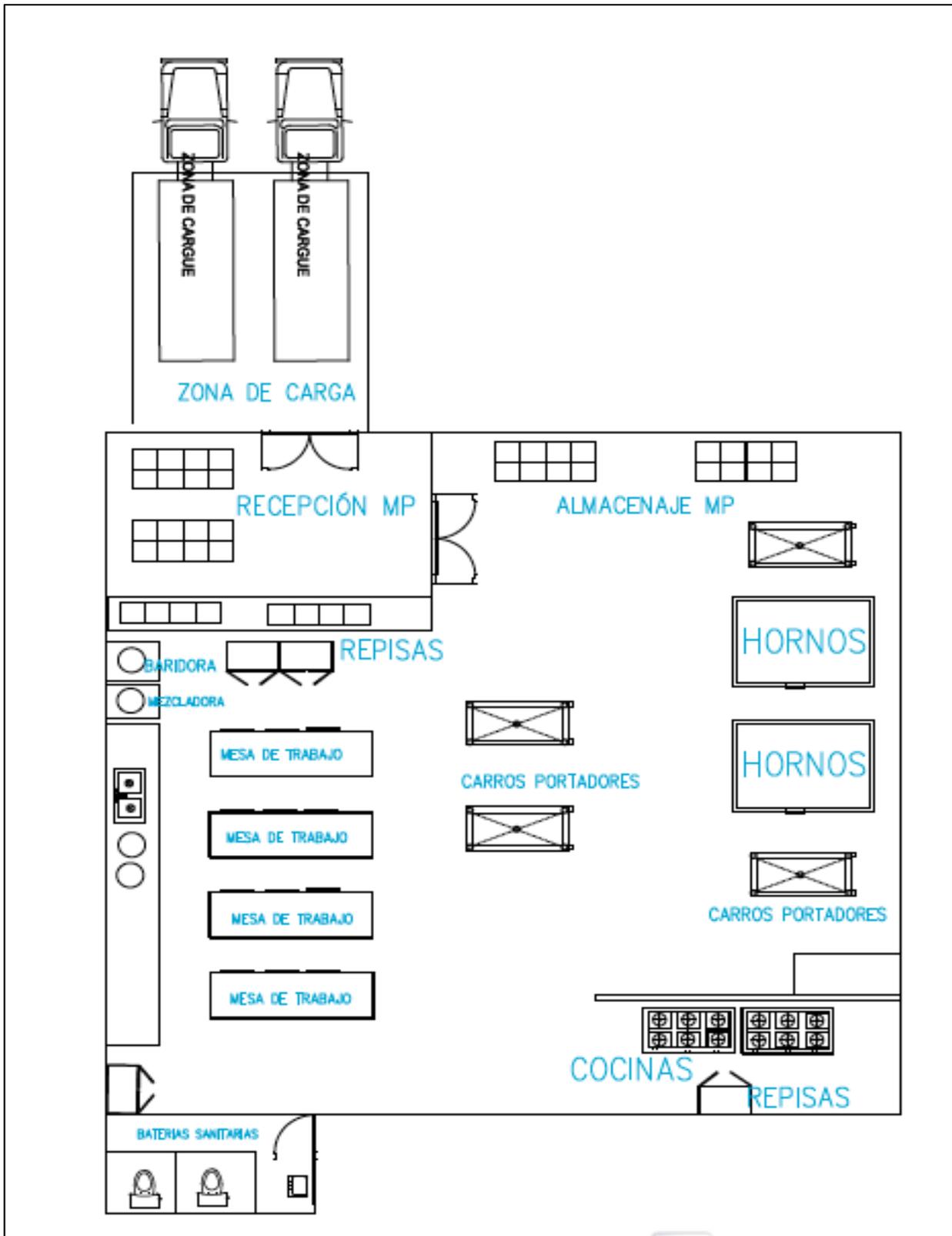
Se redujo el personal a 2 personas que son las necesarias para la producción. De esta manera se elimina el sobre procesamiento, el inventario en proceso y el inventario de producto terminado.

4.2.2.2 REDISTRIBUCIÓN, ELIMINACIÓN DE TRANSPORTE Y CELDAS DE PRODUCCIÓN.

En el modelo de manufactura Lean, las celdas de fabricación permiten aumentar el flujo de la producción, eliminando espacios innecesarios y permitiendo que el personal conozca sobre todo el proceso. Convirtiendo al personal en polivalente, es decir capaz de cumplir cualquier función.

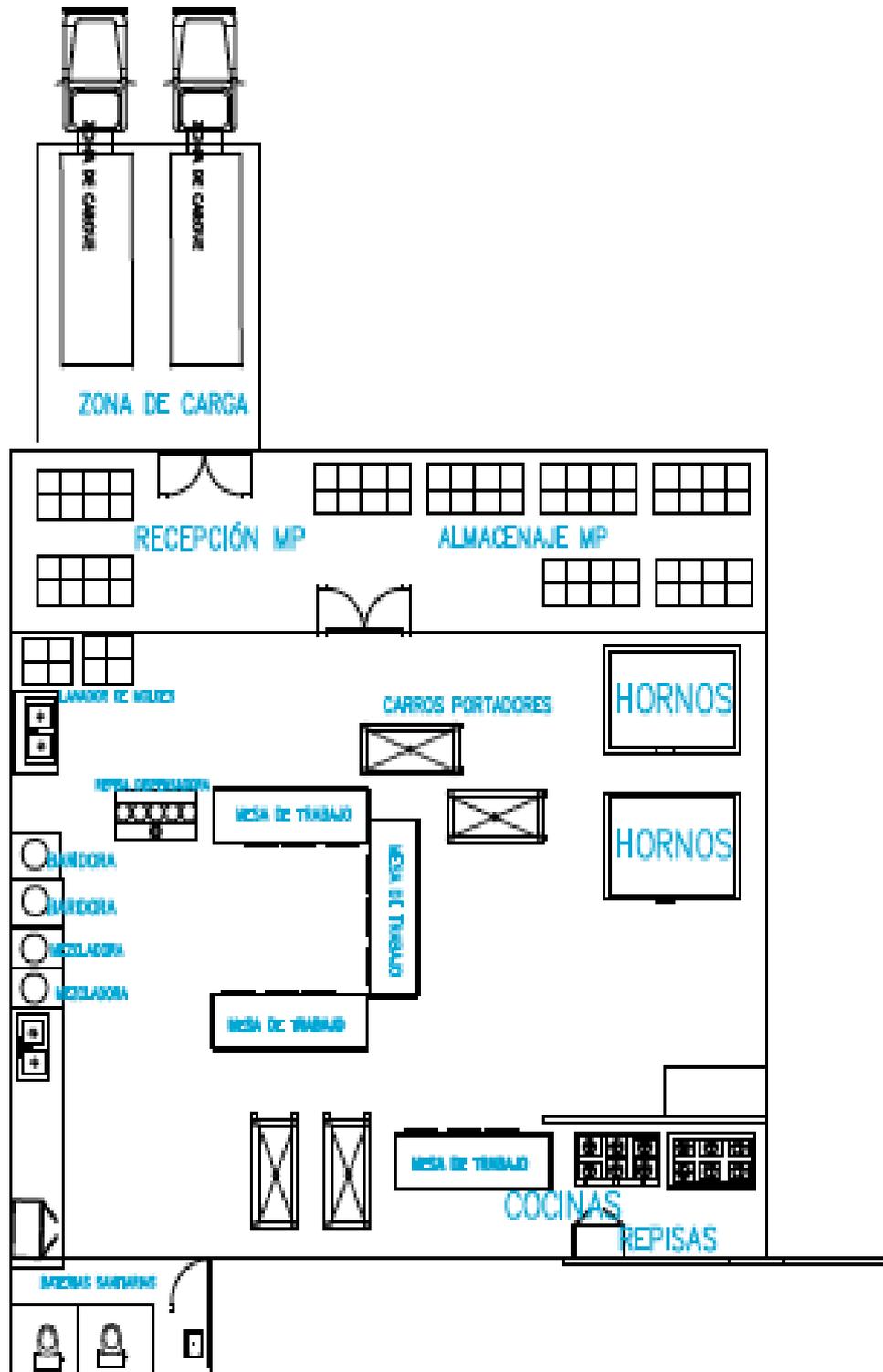
En el siguiente gráfico observamos la propuesta de cambio en la distribución de planta y sus beneficios.

GRÁFICA 12 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA ACTUAL



Fuente: Elaboración Propia

GRÁFICA 13 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA PROPUESTA



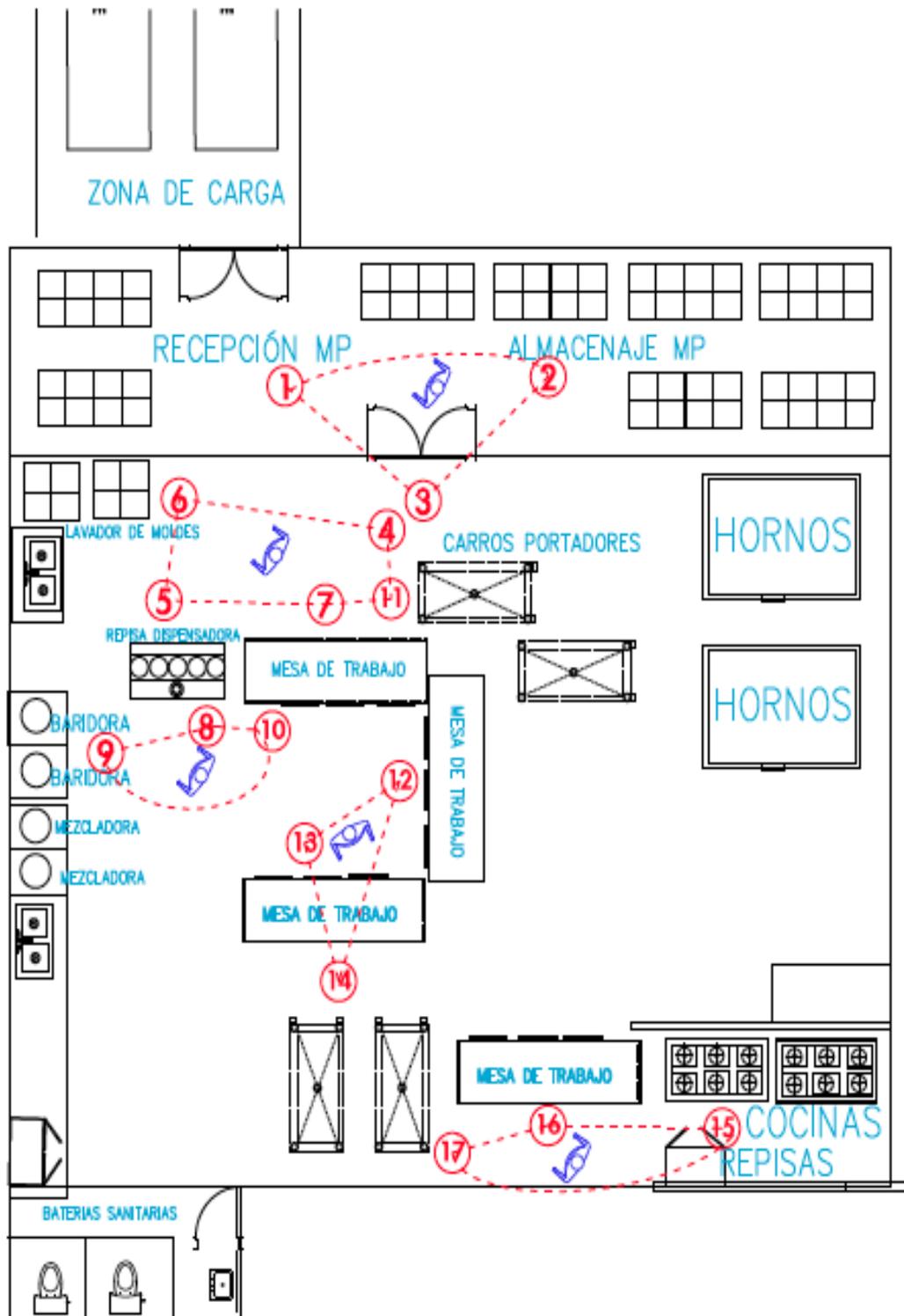
Fuente: Elaboración Propia



Esta propuesta de lay out está compuesta de una zona de recepción de materiales, una zona de almacenamiento de materiales, un área de proceso de tortas y galletas y otra área de proceso de dulces.

En el siguiente gráfico se podrá observar como trabajaría el personal utilizando la nueva distribución y aplicando las celdas de fabricación.

GRÁFICA 14 CELDAS DE FABRICACIÓN



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 60 : DESCRIPCIÓN DE CELDAS DE FABRICACIÓN

# CELDA	OPERACIÓN	DESCRIPCIÓN
1	1	Recepción de MP.
	2	Almacenamiento de MP.
	3	Entrega de Requerimiento de MP a producción.
2	4	Recepción de MP bodega.
	5	Carga de MP en dispensadores.
	6	Lavado de moldes.
	7	Harineado de Moldes
3	8	Medición y mesado de MP de dispensadores.
	9	Batir ingredientes.
	10	Colocar mezcla en molde.
2	11	Transportar moldes rellenos a horno.
	11	Transporta desde horno a mesa de trabajo moldes.
4	12	Desmoldar, ensamblar y decorar producto.
	13	Empaquetar producto
	14	Transportar a tienda o almacén.
5	15	Elaboración masa dulces
	16	Decoración y ensamble dulces.
	17	Transportar a tienda o almacén.

Fuente: Elaboración Propia

4.2.2.3 ELIMINACIÓN DEL INVENTARIO EN PROCESO

Con nuestra filosofía de producto fresco, el inventario en proceso quedará eliminado ya que el bizcocho será producido diariamente, y los tiempos de fabricación completa variaran de la siguiente forma:

Tabla 61 COMPARACIÓN VSM PRESENTE Y VSM FUTURO

PRODUCTO	LEAD TIME		% REDUCCIÓN LEAD TIME	VALUE ADDED TIME		5 DE REDUCCIÓN VALUE ADDED TIME
	PRESENTE	FUTURO		PRESENTE	FUTURO	
MOJADA DE CHOCOLATE	2041,84	121,84	94%	121,84	121,84	0%
TORTA DECORADA	2002,45	82,45	96%	82,45	82,45	0%
TORTA DE HIGO	1964,2	44,2	98%	44,2	44,2	0%
CHEESECAKE	1971,82	51,82	97%	51,82	51,82	0%
DULCE	83,17	83,17	0%	83,17	83,17	0%
GALLETAS	121,84	121,84	0%	121,84	121,84	0%

Fuente: Elaboración Propia

4.2.2.4 ORDEN DE PRODUCCIÓN Y REQUERIMIENTOS DE MATERIALES

Nuestra propuesta es un programa que nos permita calcular la necesidad de materiales por orden de producción.

Se realiza una base de datos de todos productos y sus componentes como lo indica la siguiente imagen.

BASE DE DATOS ESTRUCTURA DEL PRODUCTO

A	B	C	D	E	F	G	H	I
MATERIALES	TORTA MOJADA	TABATA	TORTA DE CARAMELO	TORTA DE SUSPIRO	TORTA DE HIGO	TORTA DE NUEZ	CHEESECAKE	GALLETAS DE AVENA
MANJAR DE LECHE	0,125	0	0,25	0	0	0	0	0
LECHE	0,5	0,75	0,75	0,75	0,5	0,5	0,75	0,03
HOSTIAS	0	0	0	0	0	0	0	0
HARINA	0,2	0,17	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,0022
AZÚCAR	0	0,2	0,75	1,5	0,2	0,2	0,2	0
CHOCOLATE	0,05	0,2	0	0	0	0	0	0
HUEVOS	4	3	5	10	10	5	5	0,1
REQUESON	0	0	0	0	0	0	0,3	0
CACAO EN POLVO	0,4	0,025	0	0	0	0	0	0
TARRINAS PARA	1	1	1	1	1	1	1	0
FRUTILLA	0	0,2	0	0	0	0	0,5	0
MORA	0	0	0	0	0	0	0	0
PIÑA	0	0	0	0	0	0	0	0
MARACUYA	0	0	0	0	0	0	0	0
NARANJILLA	0	0	0	0	0	0	0	0
MANDARINA	0	0	0	0	0	0	0	0
ZANAHORIA	0	0	0	0	0	0	0	0
NARANJA	0	0	0	0	0	0	0	0
HIGO	0	0	0	0	0,2	0	0	0
NUECES	0	0	0,05	0,05	0,05	0,1	0	0
ALMENDRAS	0	0	0	0	0	0,005	0	0
COCO RAYADO	0	0	0	0	0	0	0	0
PULPAS Y CONCE	0	0	0	0	0	0	0,25	0
CEREZAS CONFIT	0	0,05	0	0	0	0	0	0
ACEITE	0,025	0	0	0	0	0	0	0
MANTECA VEGETAL	0,1	0,2	0,15	0,2	0,2	0,2	0,2	0,001
CREMA DE LECHE		0,25	0,5	0,5	0,5	0,5	0	0

Fuente: Elaboración Propia

Ya con todos estos datos procedemos a ingresar la orden de producción diaria y se calcula la cantidad de materia prima necesaria para producir.

PROGRAMA PARA EXPLOSIÓN DE MATERIALES



EXPLOSIÓN DE MATERIALES

TORTA		DULCES		GALLETAS	
	CANT.		CANT.		CANT.
MOJADA	25	BOLAS DE COCO		GALLETAS DE AVENA	
TABATA	5	BOLAS DE ZANAHORIA		GALLETAS DE MORA	
CARAMELO	4	BOLAS DE MARACUYA		ALFAJOR	
SUSPIRO	5	FRUTITAS		GALLETAS DE NUEZ	
HIGO	2	SUSPIRO		QUEZADILLAS	100
NUEZ		QUESITOS	100	OREJITAS	
CHEESECAKE				BOLAS DE NUEZ	

CANTIDAD TOTAL NECESARIA		
MATERIAL	CANT.	UNIDAD
MANIAR DE LECHE	4,125	kg
LECHE	54	lt
HOSTIAS	0,01	kg
HARINA	9,55	kg
AZÚCAR	13,2	kg
CHOCOLATE	2,25	kg
HUEVOS	235	uni
REQUESON	2,5	kg
CACAO EN POLVO	10,125	kg
TARRINAS PARA EMPACAR		
TORTA	41	uni
FRUTILLA	1	kg
MORA	0	kg
PIÑA	0	kg
MARACUYA	0	kg
NARANJILLA	0	kg
MANDARINA	0	kg
ZANAHORIA	0	kg
NARANJA	0	kg
HIGO	0,4	kg
NUECES	0,55	kg
ALMENDRAS	0	kg
COCO RAYADO	0	kg
PULPAS Y CONSERVAS	0	kg
CEREZAS CONFITADAS	0,25	kg
ACEITE	0,625	lt
MANTECA VEGETAL	5,95	kg
CREMA DE LECHE	6,75	lt

CALCULAR

BORRAR

Fuente: Elaboración Propia

De esta manera tenemos como resultado la cantidad completa de materiales para la producción.

4.2.2.5 ELIMINACIÓN DEL DESPERDICIO EN EL PROCESO

Como se identificó con anterioridad el mayor índice de desperdicio se genera entre la operación de desmolde y corte del bizcocho. Siendo más de 10% la parte del bizcocho que se desperdicia.

Para ello se tomó en cuenta las siguientes soluciones:

4.2.2.5.1 RECIPIENTE PARA HORNEAR CON RED FORMADORA

La parte que se desperdicia es la parte que surge cuando el bizcocho se cocina y se deforma, formando un pico en su superficie, para ello se ha considerado poner una red de modo que el bizcocho no tenga por donde expandirse y no ocurra deformación. Como es el siguiente utensilio denominado tapa red.



Fotografía: Moldes para bizcocho y tapa red.
Fuente: www.lacuinera.com

4.2.2.5.2 INCENTIVO PARA EL PERSONAL

La parte del bizcocho si genera un desperdicio pero los costos en la materia prima no varía si se eliminará, se propone donar esta parte a los empleados como incentivo por su buen trabajo.



4.2.2.5.3 CONSIDERAR EL USO EN UN PRODUCTO INNOVADOR

Se puede utilizar este exceso de bizcocho en algún producto nuevo, como relleno.

4.2.2.6 IMPLEMENTACIÓN DE PLAN DE SEGURIDAD E HIGIENE SEGÚN LAS BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURAS.

Según el Instituto de Normalización Ecuatoriano en su Código de Práctica para la manipulación de alimentos. Nos indica los siguientes parámetros a tomar en cuenta.

Instalaciones Higiene:

- Instalaciones para lavarse las manos en las zonas de elaboración.
- Instalaciones para la desinfección de las manos.
- Las instalaciones deberán estar provistas de tuberías debidamente sifonadas que lleven las aguas residuales a los desagües.
- Instalaciones de desinfección.
- Instalaciones adecuadas para la limpieza y desinfección de los útiles y equipos de trabajo. Esas instalaciones se construirán con materiales resistentes a la corrosión, y que puedan limpiarse fácilmente; estarán provistas de medios convenientes para suministrar agua fría y caliente en cantidades suficientes.
- Es necesario el uso de guantes en algunos casos de manipulación directa con los alimentos, éstos se mantendrán en perfectas condiciones de limpieza e higiene. El uso de guantes no eximirá al operario de la obligación de lavarse las manos cuidadosamente.

Equipos de Protección Personal:

Para garantizar la limpieza en la manipulación de los alimentos se deben usar los siguientes equipos.



Fotografía: Guantes de Látex.



Fotografía: Gorra con Red

Fuente: www.foodsafetyfundamentalsessentialssanitation.com



Fotografía: Delantal.



Fotografía: Zapatos de Goma Antideslizantes

Fuente: www.foodsafetyfundamentalsessentialssanitation.com



Fotografía: Mascarilla de Seguridad

Fuente: www.foodsafetyfundamentalsessentialssanitation.com

4.2.3 DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO

Con la utilización del plan de producción diaria, y con la filosofía de tener un producto fresco todos los días, los desperdicios de producto terminado serían mínimos, y el estándar de calidad y la satisfacción de los clientes aumentarían.

4.3 VALORACIÓN ECONÓMICA DE LOS CAMBIOS

Tabla 62 INVERSIÓN

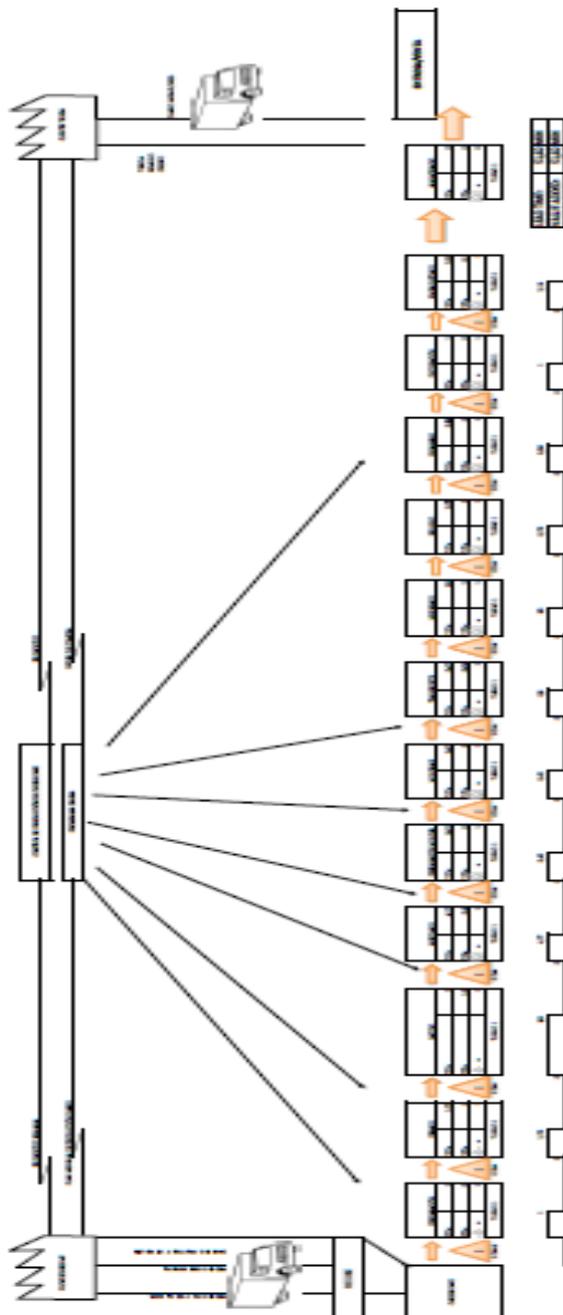
ETAPA	CAMBIOS	COSTOS	FUENTE
MATERIA PRIMA	Estantes Frutas	\$110,00	Vitrinas Buenaño
	Estantes Quintales	\$110,00	Vitrinas Buenaño
PROCESO	Estante Dispensador	\$610,00	Italdesing
	Red para moldes	\$350,00	Equindeca
	Equipos de Seguridad e Higiene personal	\$86,00	Nipro
Costo total:		\$	1.321,00

Fuente: *Elaboración Propia*

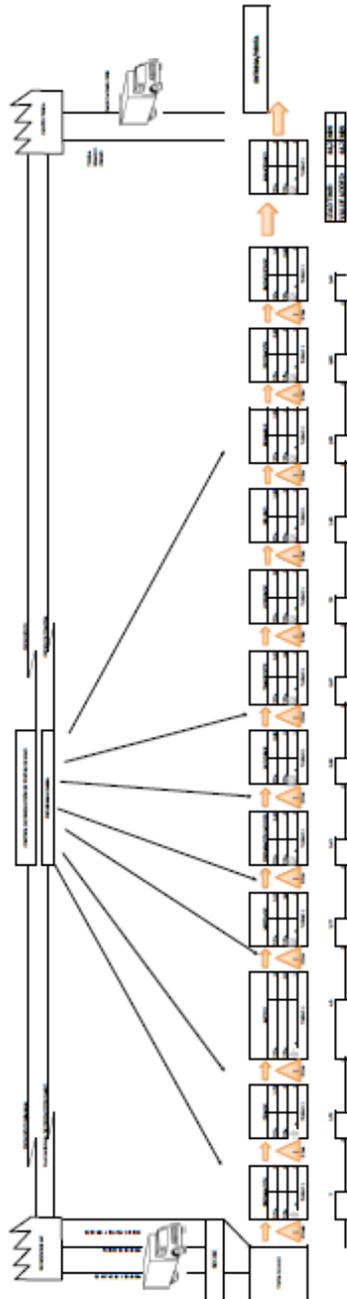
4.4 MAPA DE LA REALIDAD FUTURA

Los cambios que se observan son únicamente para los mapas de productos donde se redujo el inventario en proceso como es el caso de las tortas.

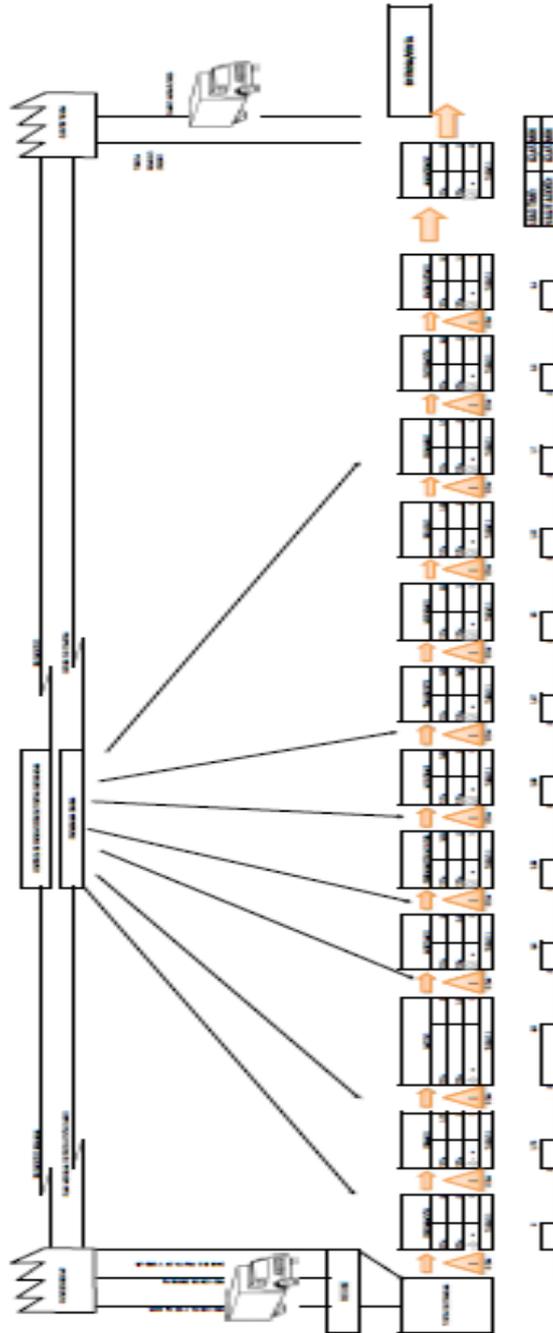
VSM FUTURO CHEESECAKE



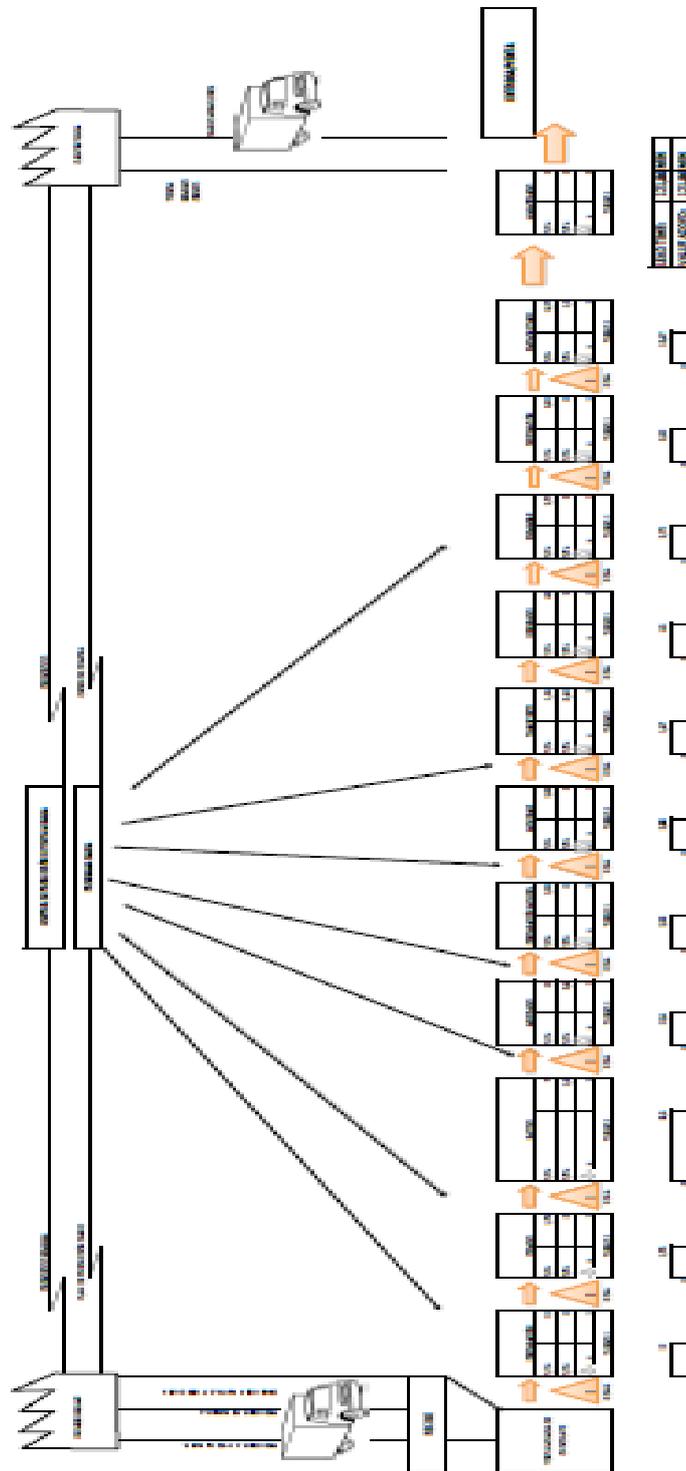
VSM FUTURO HIGO



MAPA FUTURO DECORADA



MAPA FUTURO MOJADA





5. CONCLUSIONES

Se definió la situación actual de la empresa como lo indica el punto 3.9 con el mapa de la realidad actual.

Hemos determinado los procesos de fabricación y distribución hasta el punto de identificar los desperdicios.

Basados en la filosofía de eliminación de desperdicios Lean Manufacturing se implementaron algunos cambios a lo largo de toda la cadena de suministro, de donde se puede concluir los siguientes puntos.

5.1 ELIMINACIÓN DEL DESPERDICIO EN LA CADENA

5.1.1 MATERIA PRIMA:

Con el sistema de Existencias de inventario se garantiza la compra diaria de algunas materias primas, y la inspección en el momento de entrega de los proveedores, garantizando un producto 100% fresco desde su materia prima previo a la elaboración.

5.1.2 PROCESO

Con la filosofía de producto fresco, en el proceso de elaboración, se eliminaron los inventarios de producto en proceso, se redujo el tiempo de lead time, y el tiempo Tac en la salida del producto terminado, como lo indica la TBLA 59.

Tabla 63 PORCENTAJE DE REDUCCIÓN EN LEAD TIME

PRODUCTO	LEAD TIME		% REDUCCIÓN LEAD TIME	VALUE ADDED TIME		5 DE REDUCCIÓN VALUE ADDED TIME
	PRESENTE	FUTURO		PRESENTE	FUTURO	
MOJADA DE CHOCOLATE	2041,84	121,84	94%	121,84	121,84	0%
TORTA DECORADA	2002,45	82,45	96%	82,45	82,45	0%
TORTA DE HIGO	1964,2	44,2	98%	44,2	44,2	0%
CHEESECAKE	1971,82	51,82	97%	51,82	51,82	0%
DULCE	83,17	83,17	0%	83,17	83,17	0%
GALLETAS	121,84	121,84	0%	121,84	121,84	0%

Fuente: Elaboración Propia

Con nuestro programa de Explosión de Materiales se ordena a bodega únicamente lo necesario para la producción diaria y se controla el consumo.

CANTIDAD TOTAL NECESARIA		
MATERIAL	CANT.	UNIDAD
MANJAR DE LECHE	4,125	kg
LECHE	54	lt
HOSTIAS	0,01	kg
HARINA	9,55	kg
AZÚCAR	13,2	kg
CHOCOLATE	2,25	kg
HUEVOS	235	uni
REQUESON	2,5	kg
CACAO EN POLVO	10,125	kg
TARRINAS PARA EMPACAR		
TORTA	41	uni
FRUTILLA	1	kg
MORA	0	kg
PIÑA	0	kg
MARACUYA	0	kg
NARANJILLA	0	kg
MANDARINA	0	kg
ZANAHORIA	0	kg
NARANJA	0	kg
HIGO	0,4	kg
NUECES	0,55	kg
ALMENDRAS	0	kg
COCO RAYADO	0	kg
PULPAS Y CONCERVAS	0	kg
CEREZAS CONFITADAS	0,25	kg
ACEITE	0,625	lt
MANTECA VEGETAL	5,95	kg
CREMA DE LECHE	6,75	lt

Fuente: Elaboración Propia

Con nuestro control de deformación del bizcocho eliminaremos los desperdicios de este proceso en su totalidad, y aumentando la producción en el 10% que estaba siendo desperdiciado.

5.1.3 ELIMINACIÓN DEL DESPERDICIO DE PRODUCTO TERMINADO

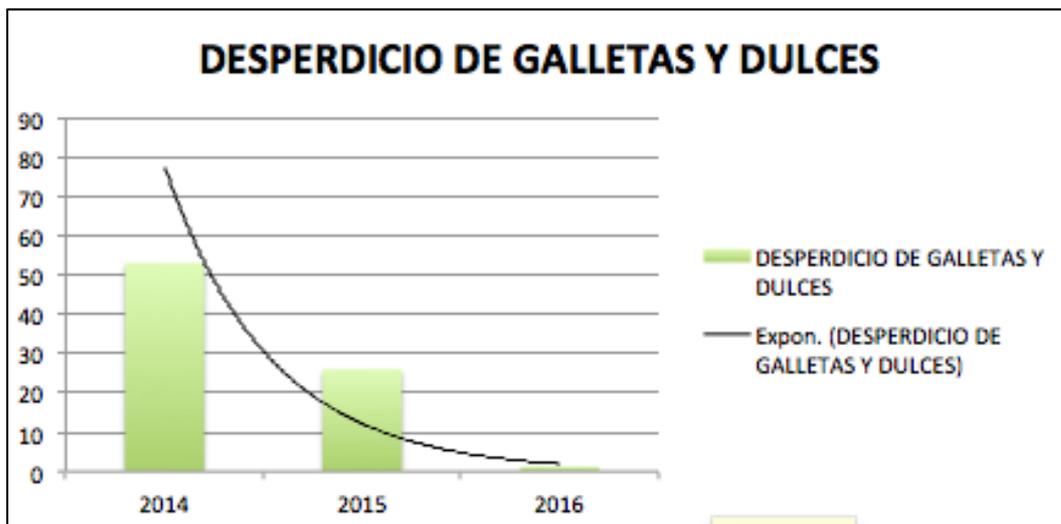
Se planifica una reducción del desperdicio total con un margen de error del 5%.

Tabla 64 DESPERDICIO DE GALLETAS Y DULCES CANTIDAD

DESPERDICIOS GALLETAS Y DULCES			
UNIDAD	2014	2015	2016
kg	53	26	1,3

Fuente: Elaboración Propia

GRÁFICA DE DESPERDICIOS POR CANTIDAD



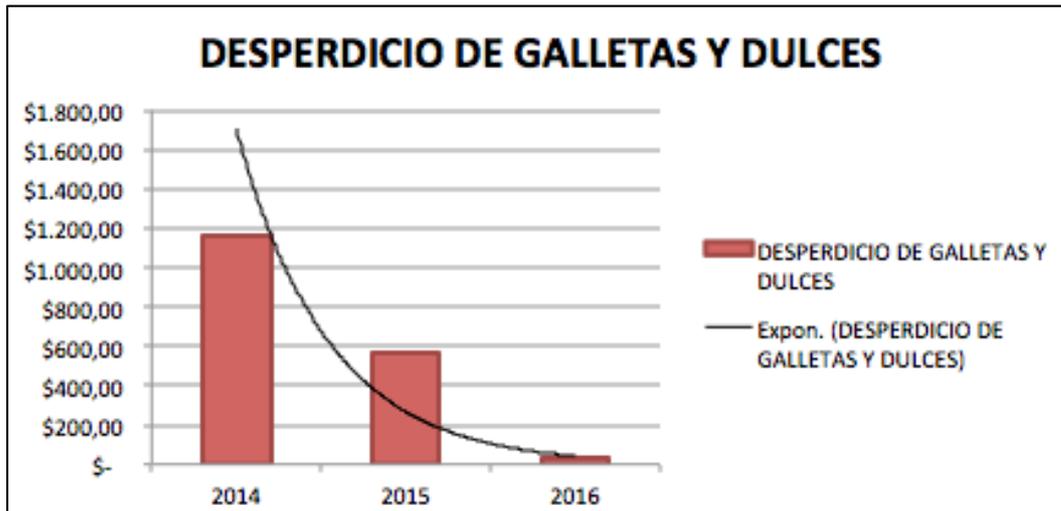
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 65 DESPERDICIO DE GALLETAS Y DULCES EN DÓLARES

DESPERDICIOS GALLETAS Y DULCES			
UNIDAD	2014	2015	2016
100gr/2,20	\$ 1.166,96	\$ 572,00	\$ 28,60

Fuente: Elaboración Propia

GRÁFICA DE DESEPERDICIOS DE GALLETAS Y DULCES EN DÓLARES



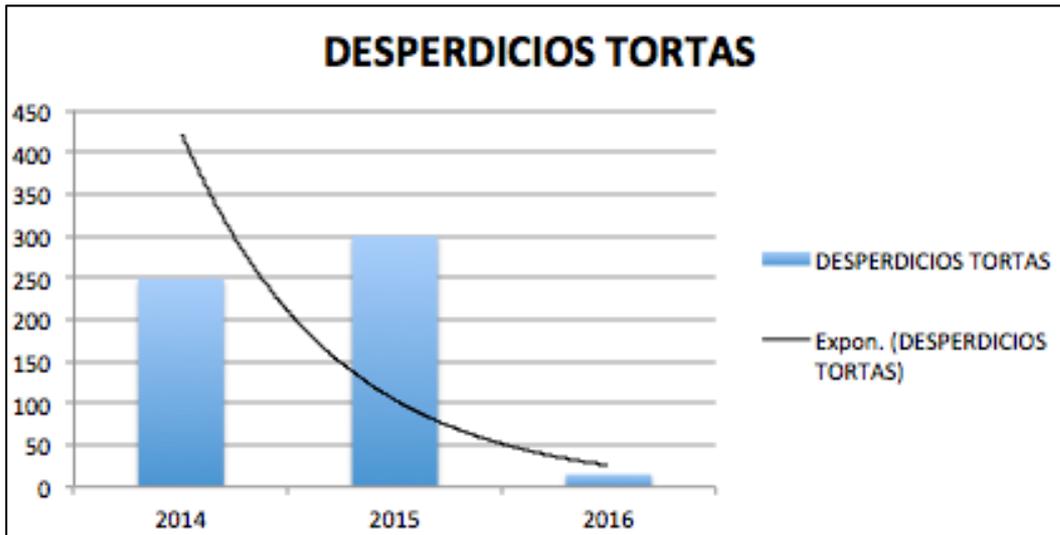
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 66 DESPERDICIOS DE TORTAS EN CANTIDADES

DESPERDICIOS TORTAS			
UNIDAD	2014	2015	2016
unidades	249	300	15

Fuente: Elaboración Propia

GRÁFICA DE DESPERDICIOS DE TORTAS CANTIDADES



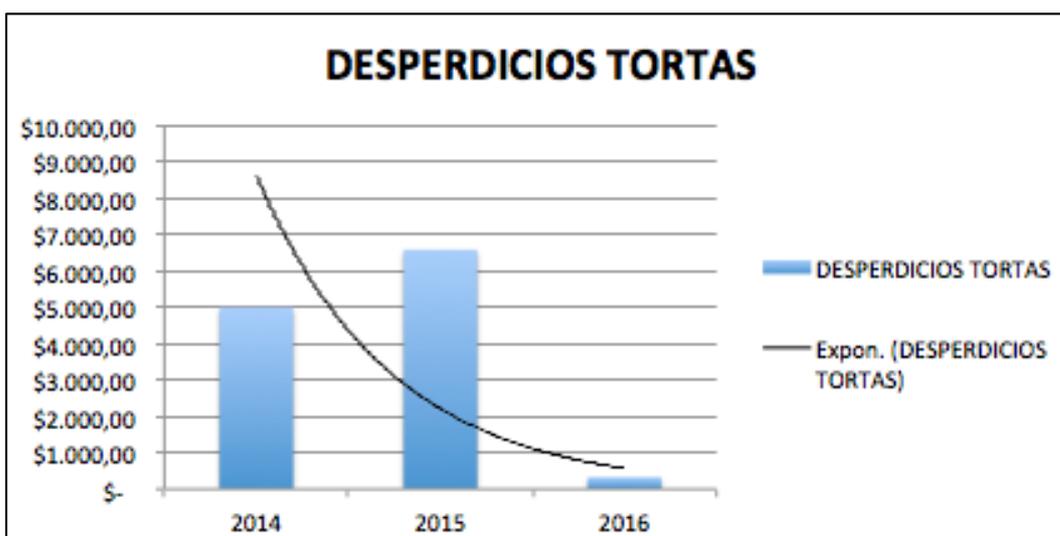
Fuente: Elaboración Propia

DESPERDICIOS DE TORTAS EN DÓLARES

DESPERDICIOS TORTAS			
UNIDAD	2014	2015	2016
PRECIO	\$ 4.994,85	\$ 6.575,60	\$ 328,78

Fuente: Elaboración Propia

GRÁFICA DE DESPERDICIO DE TORTAS EN DÓLARES



Fuente: Elaboración Propia

5.1.3.1 AHORRO TOTAL DESPERDICIOS PRODUCTO TERMINADO

AHORRO TOTAL DESPERDICIOS			
PRODUCTO	2014	2015	2016
TORTAS	\$4.994,85	\$6.575,60	\$328,78
GALLETAS Y DULCES	\$1.166,96	\$572,00	\$28,60
TOTAL	\$6.161,81	\$7.147,60	\$357,38
AHORRO ANUAL:	\$6.790,22		

5.1.4 MANO DE OBRA

Gracias al plan de producción propuesto y a las capacidades calculadas se determina que la mano de obra podría ser reducida a 2 empleados. En el **ANEXO 6** podemos observar el diagrama hombre máquina para la fabricación de toda la producción.

Se redujo el personal en un 50%, ya que las actividades pueden ser realizadas por la mitad demostrando el siguiente cuadro de costos de mano de obra.

PRESENTE	PAGO SUELDO	PROPUESTA	COSTOS M.O
PANADERO 1	\$ 920,37	PANADERO 1	\$ 920,37
PANADERO 2	\$ 496,71	PANADERO 2	\$ 496,71
COCINERA 1	\$ 496,71		
COCINERA 2	\$ 496,71		
TOTAL:	\$2.410,49		\$ 1.417,07

Fuente: Elaboración Propia

AHORRO MENSUAL:	\$993,42
AHORRO ANUAL TOTAL MANO DE OBRA:	\$11.921,02

Fuente: Elaboración Propia

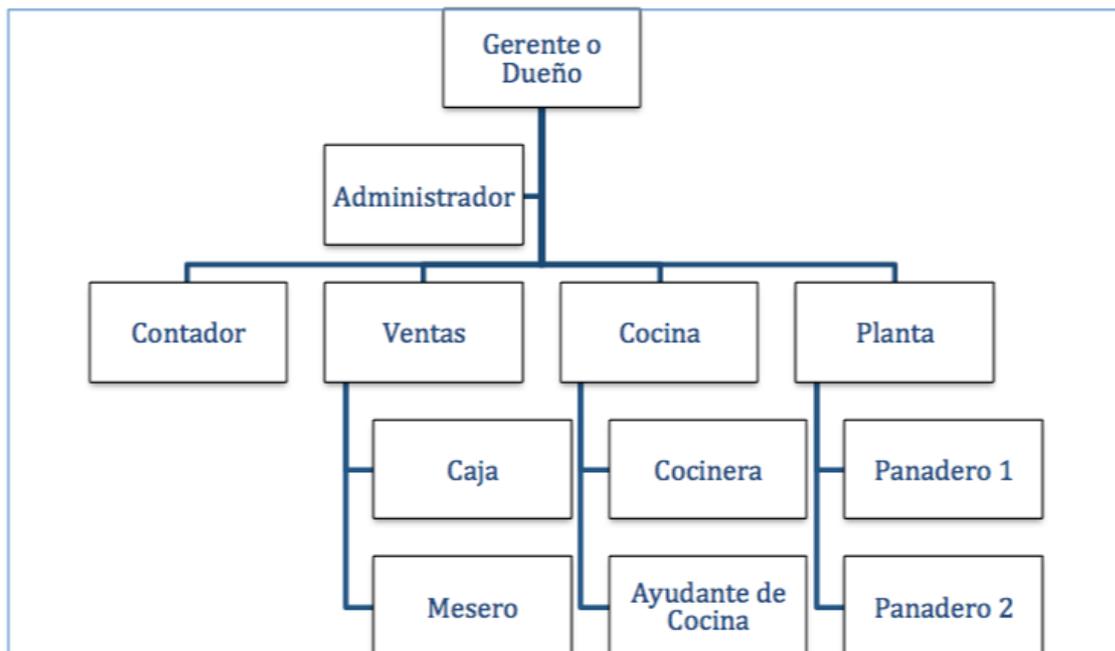
El horario actual de los empleados sería el que se muestra en la TABLA N° 67.

Tabla 67 HORARIO PROPUESTO DE TRABAJO

HORARIO DE TRABAJO DE EMPLEADOS								
EMPLEADO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO	TOTAL HORAS
PANADERO 1	8 am-17pm	8 am-17pm	8 am-17pm	8 am-17pm	8 am-17pm			40
PANADERO 2		1 pm -17pm	8 am-17pm	8 am-17pm	8 am-17pm	8 am-17pm	8am-12pm	40

Fuente: Elaboración Propia

5.2 ORGANIGRAMA PROPUESTO



Fuente: Elaboración Propia

Con estos cambios se realizó el mapa de la realidad futura y se comprobó los resultados como lo indicamos en el punto 4.13.

5.3 CÁLCULO DEL NUEVO COSTO DE PRODUCCIÓN

Con la Evaluación de los proveedores realizada en el capítulo anterior los precios de proveedores variaron en la siguiente manera:

Tabla 68 COSTOS MATERIA PRIMA CON PROVEEDORES CALIFICADOS

	TORTAS			GALLETAS	
	TORTA MOJADA	TORTAS VARIAS DECORADAS	CHEESE	GALLETAS HORNO	DULCES
			CAKE		
AZÚCAR	-	\$105,39	\$2,72	\$3,42	\$4,42
PULPAS Y CONSERVAS	-	-	\$19,15	\$0,77	-
HARINA	\$19,09	\$48,28	\$4,08	\$3,32	\$0,27
HUEVOS	\$72,53	\$204,45	\$12,91	\$38,50	\$23,36
MANTECA	\$45,27	\$156,42	\$12,89	\$7,78	-
FRUTILLA	-	\$24,64	\$26,13	\$1,58	-
LECHE	\$83,00	\$199,37	\$17,72	\$0,71	\$71,28
REQUESON	-	-	\$22,55	\$18,90	-
NUEZ	-	\$395,11	-	\$11,22	-
ALMENDRAS	-	\$11,66	-	-	-
MARACUYA	-	-	-	-	\$0,46
MANTEQUILLA	-	-	-	\$38,02	\$7,93
ACEITE	\$140,21	-	-	-	-
ZANAHORIA	-	-	-	-	\$0,38
PIÑA	-	\$1,78	-	\$2,97	\$0,59
CREMA DE LECHE	-	\$585,76	-	-	\$75,60
CHOCOLATE	\$33,20	\$44,56	-	-	-
MANJAR DE LECHE	\$93,06	\$77,26	-	\$1,07	-
HOSTIA	-	-	-	\$2,33	\$0,12
CACAO EN POLVO	\$246,47	\$5,17	-	-	-
HIGO	-	\$14,06	-	-	-
CEREZAS	-	\$3,76	-	-	-
COCO RALLADO	-	-	-	\$0,90	\$12,67
TOTAL:	\$732,82	\$1.877,67	\$118,15	\$131,49	\$197,10
CANTIDAD DE PRODUCTOS:	279	512	40	2800	2000

Total MP : \$ 3.057,23

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 69 COMPARACIÓN PRECIO MP PRESENTE Y PROPUESTA

	ANTES	PROPUESTA
PRECIO MENSUAL MP	\$ 3.396,92	\$ 3.057,23
AHORRO MENSUAL:	\$ 339,69	
AHORRO ANUAL:	\$ 4.076,31	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 70 NUEVO COSTO DE PRODUCCIÓN CON REDUCCIÓN DE MATERIA PRIMA, MANO DE OBRA Y CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES.

CÁLCULO DEL % DE UTILIDAD POR PRODUCTO								
PRODUCTO	COSTO MATERIA PRIMA	COSTO MANO DE OBRA	COSTO INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	PRECIO DE VENTA	% UTILIDAD
			GASTOS DEPRECIACIÓN	GASTOS BÁSICOS	ARRIENDO			
TORTA MOJADA DE CHOCOLATE	\$2,62	\$0,29	\$0,06	\$0,58	\$1,26	\$4,81	\$21,20	77%
TORTA TABATA	\$3,67	\$0,79	\$0,14	\$1,43	\$3,11	\$9,14	\$22,50	59%
TORTA DE CAMELO	\$3,67	\$0,59	\$0,05	\$1,25	\$1,17	\$6,73	\$22,25	70%
TORTA DE SUSPIRO	\$3,67	\$0,59	\$0,13	\$1,28	\$2,79	\$8,46	\$22,25	62%
TORTA DE HIGO	\$3,67	\$0,59	\$0,09	\$0,90	\$1,96	\$7,21	\$23,90	70%
TORTA DE NUEZ	\$3,67	\$0,48	\$0,10	\$1,04	\$2,26	\$7,55	\$24,10	69%
CHEESECAKE	\$2,97	\$0,84	\$0,16	\$1,61	\$3,49	\$9,07	\$15,50	41%
DULCES	\$0,80	\$0,03	\$0,03	\$0,32	\$0,69	\$1,87	\$2,20	15%
GALLETAS HORNO	\$0,40	\$0,03	\$0,04	\$0,44	\$0,96	\$1,87	\$2,20	15%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 71 : COMPARACIÓN DE UTILIDAD ANTES Y PROPUESTA

PRODUCTO	ANTES	PROPUESTA	%
TORTA MOJADA DE CHOCOLATE	75,94%	77,30%	1,37%
TORTA TABATA	57,55%	59,38%	1,82%
TORTA DE CAMELO	67,93%	69,77%	1,84%
TORTA DE SUSPIRO	60,12%	61,96%	1,84%
TORTA DE HIGO	68,11%	69,82%	1,72%
TORTA DE NUEZ	66,97%	68,67%	1,70%
CHEESECAKE	39,37%	41,49%	2,13%
DULCES	11,46%	15,10%	3,64%
GALLETAS HORNO	13,93%	14,84%	0,91%

Fuente: Elaboración Propia

Con estos cálculos de utilidad de los productos podemos observar que todos generan un % de utilidad, así que ningún debe ser separado del mix, y también nos indica que el negocio tiene un margen de utilidad muy alto por lo que es muy rentable.

En conclusión haciendo todos estos cambios logramos los siguientes resultados totales:

Tabla 72 RESULTADOS AHORRO E INVERSIÓN

	AHORRO ANUAL	AHORRO MENSUAL
DESPERDICIOS	\$ 6.790,22	\$ 565,85
MANO DE OBRA	\$11.921,02	\$ 993,42
MATERIA PRIMA	\$ 339,69	\$ 28,31
TOTAL:	\$19.050,93	\$ 1.587,58
INVERSIÓN TOTAL CAMBIOS	\$ 1.321,00	

Fuente: Elaboración Propia

Observamos que con el ahorro de un mes ya se completa la inversión a realizar, obteniendo una ganancia en un año de **\$19.050,93**.



RECOMENDACIONES

- Se recomienda aplicar nuestra propuesta y capacitar al personal sobre los posibles cambios a realizar.
- Conservar la disciplina en el uso de los sistemas y documentos de manejo de suministro, órdenes de compra, ingreso y egresos de inventarios, existencias, orden de producción, explosión de materiales, etc.
- Evaluación semestral de proveedores, considerar la sociedad con algunos proveedores, y fomentar una mejor relación.
- Considerar el cambio de precios de venta en base al comportamiento de los precios de la materia prima.
- La propuesta de producto fresco no solo se recomienda por las mejoras indicadas, sino por la calidad y prestigio que ganará al producto final.
- Es muy importante realizar la medición de tiempos de trabajo con frecuencia, para el cálculo de la capacidad de la planta.



BIBLIOGRAFÍA

- [1] Juan Velasco Sánchez, *Organización de la producción: Distribuciones en planta y mejora de los métodos y los tiempos: Teoría Práctica*, 3era ed. Barcelona, España: Pirámide, 2013.
- [2] "Google Books Link." .
- [3] S. R. J. MIRANDA. and A. CHAMORRO, *Manual de Dirección de Operaciones*, 1ERA ed. Madrid, España: PARANINFO, 2012.
- [4] A. S. Torrents, F. G. Vilda, and I. A. Postils, *Manual práctico de diseño de sistemas productivos*. Ediciones Díaz de Santos, 2004.
- [5] R. Cabrera, *Manual de Lean Manufacturing*. EAE, 2012.
- [6] Á. A. García, *Conceptos de organización industrial*. Marcombo, 1997.
- [7] Francisco Espin Carbonell, "TECNICA SMED. REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE PREPARACIÓN," 27-May-2013.
- [8] I. A. Díaz, *Finanzas corporativas en la práctica*. Delta Publicaciones, 2005.
- [9] P. G. Keat and P. K. Y. Young, *Economía de empresa*. Pearson Educación, 2004.
- [10] G. E. O. Tutoriales, "Pronóstico de Demanda con Alisamiento Exponencial para distintos valores de Alfa," *Gestión de Operaciones*. .



ANEXOS



ANEXO 1

ANEXO 1 PRECIO PROVEEDORES

PRODUCTO	PROVEEDOR	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO
MANJAR	Sr. Gastón Coronado	Kg	1	\$2,88
	Sr. Hugo Correa	Kg	1	\$2,96
	Sra. María Fernanda Moncayo	Kg	1	\$2,98
LECHE	NUTRI: Sr. Wilfrigo Serreno	lt	1	\$0,66
	NESTLE: Sr. Fredy Calle	lt	1	\$1,00
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánes	lt	1	\$0,88
FRUTILLA	MERCADO 10 DE AGOSTO: Ana Cajamarca. Sra. Carmen Morales. Sra. Susana Pintado	Kg	1	\$1,46
MORA		Kg	1	\$1,28
PIÑA		Kg	1	\$0,66
MARACUYA		Kg	1	\$0,55
NARANJILLA		Kg	1	\$1,56
MANDARINA		Kg	1	\$0,73
ZANAHORIA		Kg	1	\$0,45
NARANJA		Kg	1	\$0,35
HIGO		Kg	1	\$1,65
CEREZA		Kg	1	\$0,89
HELADOS TUTTO FREDDO	Sr. Jaime Fezántes	kg	1	\$4,00
HOSTIAS	Sra. Regina Medina	kg	1	\$3,41
HARINA	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana	kg	1	\$0,38
	Sr. Ivan Fernando Peñafiel	kg	1	\$0,41
GAS	Sr. Javier Trujillo	uni	1	\$16,07
	Sr. Fernando Trujillo	uni	1	\$17,00
AZÚCAR	SAN CARLOS: Sr. Miguel González	kg	1	\$0,38
	Sr. Ivan Fernando Peñafiel	kg	1	\$2,21
	Sr. Carlos Cevallos	kg	1	\$2,01
CHOCOLATE	NESTLE: Sr. Fredy Calle	kg	1	\$6,81
	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vazquez	kg	1	\$2,64
HUEVOS	INDAVES: Sr Pedro Creamer	uni	1	\$0,07
	Sr. Segundo Pardo	uni	1	\$0,10
REQUESON	QUESOS NANDITO: Sra. Rosa Jadán	kg	1	\$2,00
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánes	kg	1	\$2,10



	ALPINA: Sr. Carlos Rivas	kg	1	\$2,45
--	--------------------------	----	---	--------

PRODUCTO	PROVEEDOR	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	
CACAO EN POLVO	NESTLE: Sr. Fredy Calle	Kg	1	\$3,86	
	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vazquez	kg	1	\$0,60	
	Sr. Ivan Fernando Peñafiel	kg	1	\$2,45	
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.	uni	1	\$0,10	
	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sanchez.	uni	1	\$0,08	
	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba	uni	1	\$0,08	
NUECES	Sra. Lourdes Pangol Sra. Cesar Tapia	kg	1	\$15,58	
ALMENDRAS		kg	1	\$17,23	
COCO RAYADO		kg	1	\$15,08	
PULPAS Y CONCERVAS		kg	1	\$2,14	
NUTELA		kg	1	\$12,23	
HUVILLAS		kg	1	\$3,10	
CEREZAS CONFITADAS		kg	1	\$6,91	
ACEITE		DISTRIBUIDORA I.F: Sr. Manuel Puchi. Sra. Angelita Farez.	lt	1	\$2,22
MANTECA VEGETAL			kg	1	\$1,80
MANTEQUILLA		kg	1	\$5,51	
CREMA DE LECHE	NUTRI: Sr. Wilfrigo Serreno	lt	1	\$2,68	
	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánes	lt	1	\$2,80	

S



ANEXO 2

ANEXO 2

INFORMACIÓN DIARIA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS

MOJADA DE CHOCOLATE

	FEBRERO		TORTA MOJADA DE CHOCOLATE			
	FECHA	INV. INICIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
viernes	06/02/15	4	6	4	6	-
sabado	07/02/15	4	16	4	16	-
domingo	08/02/15	4	6	3	7	-
lunes	09/02/15	3	6	4	5	-
martes	10/02/15	4	6	4	6	3
miércoles	11/02/15	4	6	3	7	-
jueves	12/02/15	3	6	1	8	-
viernes	13/02/15	1	9	8	2	3
sábado	14/02/15	8	6	2	12	1
domingo	15/02/15	2	6	3	5	2
lunes	16/02/15	3	6	5	4	-
martes	17/02/15	5	9	5	9	-
miércoles	18/02/15	5	14	0	19	-
jueves	19/02/15	0	7	5	2	-
viernes	20/02/15	5	4	3	6	3
sábado	21/02/15	3	4	3	4	3
domingo	22/02/15	3	5	5	3	2
lunes	23/02/15	5	8	11	2	1
martes	24/02/15	11	7	8	10	-
miércoles	25/02/15	8	7	6	9	1
jueves	26/02/15	6	7	4	9	2
viernes	27/02/15	4	14	11	7	3
sábado	28/02/15	11	14	15	10	3
TOTAL:			179		168	27
DESPERDICIO		11				
%DES:		6%				
		15%				
		85%				



	MARZO		TORTA MOJADA DE CHOCOLATE			
	FECHA	INV. INCIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
domingo	01/03/15	13	7	10	10	3
lunes	02/03/15	10	4	7	7	1
martes	03/03/15	7	6	13	0	2
miércoles	04/03/15	13	14	21	6	2
jueves	05/03/15	21	7	20	8	3
viernes	06/03/15	20	0	16	4	1
sábado	07/03/15	16	14	17	13	0
domingo	08/03/15	17	7	13	11	0
lunes	09/03/15	13	7	17	3	2
martes	10/03/15	17	7	18	6	2
miércoles	11/03/15	18	7	19	6	1
jueves	12/03/15	19	7	21	5	0
viernes	13/03/15	21	7	16	12	3
sábado	14/03/15	16	14	19	11	2
domingo	15/03/15	19	7	14	12	3
lunes	16/03/15	14	14	18	10	0
martes	17/03/15	18	7	21	4	1
miércoles	18/03/15	21	0	15	6	2
jueves	19/03/15	15	14	21	8	2
viernes	20/03/15	21	7	20	8	1
sábado	21/03/15	20	7	20	7	3
domingo	22/03/15	20	0	11	9	3
lunes	23/03/15	11	7	15	3	2
martes	24/03/15	15	7	14	8	1
miércoles	25/03/15	14	0	10	4	1
jueves	26/03/15	10	7	13	4	0
viernes	27/03/15	13	14	18	9	2
sábado	28/03/15	18	7	17	8	2
domingo	29/03/15	17	7	12	12	3
lunes	30/03/15	10	7	15	2	1
martes	31/03/15	15	7	20	2	3
TOTAL:			227		218	52
DESPERDICIO	9					
%DES:	4%					
%MIRAFLORES	23%					
%REMIGIO	77%					



	<u>ABRIL</u>		<u>TORTA MOJADA DE CHOCOLATE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miércoles</u>	<u>01/04/15</u>	<u>14</u>	<u>14</u>	<u>18</u>	<u>10</u>	<u>3</u>
<u>jueves</u>	<u>02/04/15</u>	<u>18</u>	<u>0</u>	<u>10</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>03/04/15</u>	<u>7</u>	<u>14</u>	<u>10</u>	<u>11</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>04/04/15</u>	<u>10</u>	<u>14</u>	<u>7</u>	<u>17</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>05/04/15</u>	<u>7</u>	<u>14</u>	<u>13</u>	<u>8</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>06/04/15</u>	<u>9</u>	<u>14</u>	<u>17</u>	<u>6</u>	<u>3</u>
<u>martes</u>	<u>07/04/15</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>15</u>	<u>9</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/04/15</u>	<u>15</u>	<u>7</u>	<u>16</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>09/04/15</u>	<u>15</u>	<u>14</u>	<u>25</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>10/04/15</u>	<u>25</u>	<u>2</u>	<u>16</u>	<u>11</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>11/04/15</u>	<u>16</u>	<u>14</u>	<u>18</u>	<u>12</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>12/04/15</u>	<u>18</u>	<u>7</u>	<u>16</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>13/04/15</u>	<u>16</u>	<u>7</u>	<u>18</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>14/04/15</u>	<u>18</u>	<u>7</u>	<u>21</u>	<u>4</u>	<u>3</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/04/15</u>	<u>21</u>	<u>0</u>	<u>14</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>16/04/15</u>	<u>14</u>	<u>7</u>	<u>12</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>17/04/15</u>	<u>12</u>	<u>7</u>	<u>19</u>	<u>0</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>18/04/15</u>	<u>19</u>	<u>7</u>	<u>22</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>19/04/15</u>	<u>22</u>	<u>0</u>	<u>11</u>	<u>11</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>20/04/15</u>	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>10</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>21/04/15</u>	<u>10</u>	<u>7</u>	<u>11</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/04/15</u>	<u>11</u>	<u>7</u>	<u>14</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>23/04/15</u>	<u>14</u>	<u>14</u>	<u>19</u>	<u>9</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>24/04/15</u>	<u>17</u>	<u>0</u>	<u>16</u>	<u>1</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>25/04/15</u>	<u>16</u>	<u>14</u>	<u>21</u>	<u>9</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>26/04/15</u>	<u>21</u>	<u>0</u>	<u>10</u>	<u>11</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>27/04/15</u>	<u>8</u>	<u>7</u>	<u>12</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>28/04/15</u>	<u>12</u>	<u>7</u>	<u>12</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/04/15</u>	<u>12</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>30/04/15</u>	<u>8</u>	<u>7</u>	<u>14</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>226</u>		<u>207</u>	<u>52</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>19</u>					
<u>%DES:</u>	<u>8%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>23%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>77%</u>					



	<u>MAYO</u>		<u>TORTA MOJADA DE CHOCOLATE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>01/05/15</u>	<u>14</u>	<u>7</u>	<u>19</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>02/05/15</u>	<u>19</u>	<u>7</u>	<u>17</u>	<u>9</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>03/05/15</u>	<u>17</u>	<u>14</u>	<u>18</u>	<u>13</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>04/05/15</u>	<u>16</u>	<u>5</u>	<u>17</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>05/05/15</u>	<u>17</u>	<u>5</u>	<u>16</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>06/05/15</u>	<u>16</u>	<u>14</u>	<u>18</u>	<u>12</u>	<u>3</u>
<u>jueves</u>	<u>07/05/15</u>	<u>16</u>	<u>14</u>	<u>20</u>	<u>10</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>08/05/15</u>	<u>20</u>	<u>14</u>	<u>30</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>09/05/15</u>	<u>30</u>	<u>21</u>	<u>22</u>	<u>29</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>10/05/15</u>	<u>22</u>	<u>21</u>	<u>5</u>	<u>38</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>11/05/15</u>	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>10</u>	<u>3</u>
<u>martes</u>	<u>12/05/15</u>	<u>1</u>	<u>14</u>	<u>8</u>	<u>7</u>	<u>3</u>
<u>miércoles</u>	<u>13/05/15</u>	<u>13</u>	<u>14</u>	<u>18</u>	<u>9</u>	<u>3</u>
<u>jueves</u>	<u>14/05/15</u>	<u>18</u>	<u>7</u>	<u>23</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>15/05/15</u>	<u>23</u>	<u>7</u>	<u>19</u>	<u>11</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>16/05/15</u>	<u>19</u>	<u>14</u>	<u>22</u>	<u>11</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>17/05/15</u>	<u>22</u>	<u>14</u>	<u>11</u>	<u>25</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>18/05/15</u>	<u>8</u>	<u>14</u>	<u>18</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>19/05/15</u>	<u>18</u>	<u>14</u>	<u>13</u>	<u>19</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>20/05/15</u>	<u>13</u>	<u>7</u>	<u>15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>
<u>jueves</u>	<u>21/05/15</u>	<u>15</u>	<u>14</u>	<u>22</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>22/05/15</u>	<u>22</u>	<u>7</u>	<u>13</u>	<u>16</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>23/05/15</u>	<u>13</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>13</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>24/05/15</u>	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>13</u>	<u>-1</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>25/05/15</u>	<u>13</u>	<u>7</u>	<u>16</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>26/05/15</u>	<u>16</u>	<u>7</u>	<u>18</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>27/05/15</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>18</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>28/05/15</u>	<u>18</u>	<u>7</u>	<u>19</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>29/05/15</u>	<u>19</u>	<u>7</u>	<u>19</u>	<u>7</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>30/05/15</u>	<u>19</u>	<u>7</u>	<u>9</u>	<u>17</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>31/05/15</u>	<u>9</u>	<u>14</u>	<u>10</u>	<u>13</u>	<u>1</u>
TOTAL:			325		323	62
<u>DESPERDICIO</u>		<u>2</u>				
<u>%DES:</u>		<u>1%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>19%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>81%</u>				



	JUNIO		TORTA MOJADA DE CHOCOLATE			
	FECHA	INV. INICIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
<u>lunes</u>	<u>01/06/15</u>	<u>10</u>	<u>14</u>	<u>11</u>	<u>13</u>	<u>3</u>
<u>martes</u>	<u>02/06/15</u>	<u>11</u>	<u>14</u>	<u>17</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>03/06/15</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>14</u>	<u>10</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>04/06/15</u>	<u>14</u>	<u>7</u>	<u>17</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>05/06/15</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>11</u>	<u>13</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>06/06/15</u>	<u>11</u>	<u>14</u>	<u>21</u>	<u>4</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>07/06/15</u>	<u>21</u>	<u>7</u>	<u>12</u>	<u>16</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>08/06/15</u>	<u>10</u>	<u>14</u>	<u>20</u>	<u>4</u>	<u>3</u>
<u>martes</u>	<u>09/06/15</u>	<u>20</u>	<u>0</u>	<u>17</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>10/06/15</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>11/06/15</u>	<u>16</u>	<u>7</u>	<u>16</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>12/06/15</u>	<u>16</u>	<u>7</u>	<u>12</u>	<u>11</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>13/06/15</u>	<u>12</u>	<u>14</u>	<u>14</u>	<u>12</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>14/06/15</u>	<u>14</u>	<u>14</u>	<u>11</u>	<u>17</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>15/06/15</u>	<u>9</u>	<u>14</u>	<u>12</u>	<u>11</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>16/06/15</u>	<u>12</u>	<u>8</u>	<u>17</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>17/06/15</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>19</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>18/06/15</u>	<u>19</u>	<u>7</u>	<u>19</u>	<u>7</u>	<u>3</u>
<u>viernes</u>	<u>19/06/15</u>	<u>19</u>	<u>14</u>	<u>19</u>	<u>14</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>20/06/15</u>	<u>19</u>	<u>14</u>	<u>15</u>	<u>18</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>21/06/15</u>	<u>15</u>	<u>14</u>	<u>10</u>	<u>19</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>22/06/15</u>	<u>10</u>	<u>14</u>	<u>12</u>	<u>12</u>	<u>3</u>
<u>martes</u>	<u>23/06/15</u>	<u>12</u>	<u>14</u>	<u>18</u>	<u>8</u>	<u>3</u>
<u>miércoles</u>	<u>24/06/15</u>	<u>18</u>	<u>7</u>	<u>20</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>25/06/15</u>	<u>20</u>	<u>7</u>	<u>15</u>	<u>12</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>26/06/15</u>	<u>15</u>	<u>14</u>	<u>15</u>	<u>14</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>27/06/15</u>	<u>15</u>	<u>14</u>	<u>14</u>	<u>15</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>28/06/15</u>	<u>14</u>	<u>14</u>	<u>16</u>	<u>12</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>29/06/15</u>	<u>12</u>	<u>14</u>	<u>10</u>	<u>16</u>	<u>3</u>
<u>martes</u>	<u>30/06/15</u>	<u>10</u>	<u>14</u>	<u>18</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
-	-	-	-	-	-	-
TOTAL:			323		306	64
DESPERDICIO	17					
%DES:	5%					
%MIRAFLORES	20%					
%REMIGIO	80%					



	JULIO		TORTA MOJADA DE CHOCOLATE			
	FECHA	INV. INICIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
miércoles	01/07/15	18	7	15	10	3
jueves	02/07/15	15	14	20	9	3
viernes	03/07/15	20	7	17	10	3
sábado	04/07/15	17	14	17	14	3
domingo	05/07/15	17	9	16	10	1
lunes	06/07/15	14	7	15	6	3
martes	07/07/15	15	7	14	8	1
miércoles	08/07/15	14	7	12	9	1
jueves	09/07/15	12	14	15	11	3
viernes	10/07/15	15	7	12	10	1
sábado	11/07/15	12	14	16	10	3
domingo	12/07/15	16	14	11	19	2
lunes	13/07/15	11	14	15	10	1
martes	14/07/15	10	14	14	10	3
miércoles	15/07/15	14	7	20	1	3
jueves	16/07/15	18	7	20	5	3
viernes	17/07/15	20	7	11	16	3
sábado	18/07/15	11	18	17	12	3
domingo	19/07/15	17	18	16	19	3
lunes	20/07/15	16	7	15	8	3
martes	21/07/15	13	14	19	8	2
miércoles	22/07/15	19	7	19	7	1
jueves	23/07/15	19	7	18	8	2
viernes	24/07/15	18	14	19	13	3
sábado	25/07/15	17	7	22	2	1
domingo	26/07/15	22	0	11	11	3
lunes	27/07/15	11	17	10	18	4
martes	28/07/15	10	14	19	5	2
miércoles	29/07/15	19	14	22	11	0
jueves	30/07/15	22	10	21	11	2
viernes	31/07/15	21	14	22	13	3
TOTAL:			331		314	72
DESPERDICIO	17					
%DES:	5%					
%MIRAFLORES	22%					
%REMIGIO	78%					



	AGOSTO		TORTA MOJADA DE CHOCOLATE			
	FECHA	INV. INCIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
sábado	01/08/15	22	14	28	8	3
domingo	02/08/15	28	0	17	11	2
lunes	03/08/15	15	7	14	8	1
martes	04/08/15	14	14	18	10	3
miércoles	05/08/15	18	7	16	9	1
jueves	06/08/15	16	7	15	8	3
viernes	07/08/15	15	7	14	8	0
sábado	08/08/15	14	14	15	13	1
domingo	09/08/15	15	7	12	10	3
lunes	10/08/15	9	14	15	8	1
martes	11/08/15	7	7	8	6	3
miércoles	12/08/15	8	14	13	9	0
jueves	13/08/15	13	7	15	5	1
viernes	14/08/15	13	7	8	12	3
sábado	15/08/15	8	14	11	11	3
domingo	16/08/15	11	14	12	13	3
lunes	17/08/15	8	14	16	6	3
martes	18/08/15	16	7	17	6	0
miércoles	19/08/15	17	7	10	14	3
jueves	20/08/15	10	7	12	5	3
viernes	21/08/15	12	14	19	7	2
sábado	22/08/15	19	7	21	5	1
domingo	23/08/15	21	7	18	10	2
lunes	24/08/15	14	14	19	9	3
martes	25/08/15	19	14	22	11	1
miércoles	26/08/15	22	7	17	12	3
jueves	27/08/15	17	14	22	9	0
viernes	28/08/15	22	14	21	15	2
sábado	29/08/15	21	7	22	6	0
domingo	30/08/15	22	7	10	19	2
lunes	31/08/15	10	7	17	0	3
TOTAL:			301		283	59
DESPERDICIO	18					
%DES:	6%					
%MIRAFLORES	20%					
%REMIGIO	80%					



	SEPTIEMBRE		TORTA MOJADA DE CHOCOLATE			
	FECHA	INV. INCIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
<u>martes</u>	<u>01/09/15</u>	<u>17</u>	<u>14</u>	<u>22</u>	<u>9</u>	<u>3</u>
<u>miércoles</u>	<u>02/09/15</u>	<u>22</u>	<u>0</u>	<u>12</u>	<u>10</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>03/09/15</u>	<u>15</u>	<u>14</u>	<u>14</u>	<u>15</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>04/09/15</u>	<u>14</u>	<u>7</u>	<u>9</u>	<u>12</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>05/09/15</u>	<u>9</u>	<u>15</u>	<u>19</u>	<u>5</u>	<u>4</u>
<u>domingo</u>	<u>06/09/15</u>	<u>19</u>	<u>14</u>	<u>19</u>	<u>14</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>07/09/15</u>	<u>14</u>	<u>14</u>	<u>16</u>	<u>12</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>08/09/15</u>	<u>16</u>	<u>14</u>	<u>22</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>09/09/15</u>	<u>22</u>	<u>9</u>	<u>26</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>10/09/15</u>	<u>26</u>	<u>0</u>	<u>19</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>11/09/15</u>	<u>19</u>	<u>10</u>	<u>17</u>	<u>12</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>12/09/15</u>	<u>17</u>	<u>14</u>	<u>21</u>	<u>10</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>13/09/15</u>	<u>21</u>	<u>22</u>	<u>28</u>	<u>15</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>14/09/15</u>	<u>25</u>	<u>7</u>	<u>21</u>	<u>11</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>15/09/15</u>	<u>21</u>	<u>10</u>	<u>19</u>	<u>12</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>16/09/15</u>	<u>19</u>	<u>7</u>	<u>20</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>17/09/15</u>	<u>20</u>	<u>12</u>	<u>25</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>18/09/15</u>	<u>25</u>	<u>7</u>	<u>21</u>	<u>11</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>19/09/15</u>	<u>21</u>	<u>16</u>	<u>22</u>	<u>15</u>	<u>4</u>
<u>domingo</u>	<u>20/09/15</u>	<u>22</u>	<u>0</u>	<u>12</u>	<u>10</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>21/09/15</u>	<u>12</u>	<u>14</u>	<u>18</u>	<u>8</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>22/09/15</u>	<u>18</u>	<u>7</u>	<u>20</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>23/09/15</u>	<u>20</u>	<u>9</u>	<u>18</u>	<u>11</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>24/09/15</u>	<u>18</u>	<u>14</u>	<u>20</u>	<u>12</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>25/09/15</u>	<u>20</u>	<u>14</u>	<u>30</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>26/09/15</u>	<u>30</u>	<u>7</u>	<u>20</u>	<u>17</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>27/09/15</u>	<u>20</u>	<u>11</u>	<u>21</u>	<u>10</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>28/09/15</u>	<u>21</u>	<u>14</u>	<u>24</u>	<u>11</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>29/09/15</u>	<u>24</u>	<u>7</u>	<u>21</u>	<u>10</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>30/09/15</u>	<u>21</u>	<u>0</u>	<u>18</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
TOTAL:			303		297	54
<u>DESPERDICIO</u>		<u>6</u>				
<u>%DES:</u>		<u>2%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>18%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>82%</u>				



	<u>OCTUBRE</u>		<u>TORTA MOJADA DE CHOCOLATE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>jueves</u>	<u>01/10/15</u>	<u>18</u>	<u>14</u>	<u>20</u>	<u>12</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>02/10/15</u>	<u>20</u>	<u>14</u>	<u>23</u>	<u>11</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>03/10/15</u>	<u>23</u>	<u>6</u>	<u>19</u>	<u>10</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>04/10/15</u>	<u>18</u>	<u>0</u>	<u>16</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>05/10/15</u>	<u>16</u>	<u>7</u>	<u>18</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>06/10/15</u>	<u>18</u>	<u>7</u>	<u>15</u>	<u>10</u>	<u>4</u>
<u>miércoles</u>	<u>07/10/15</u>	<u>15</u>	<u>7</u>	<u>16</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>08/10/15</u>	<u>16</u>	<u>14</u>	<u>26</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>09/10/15</u>	<u>26</u>	<u>7</u>	<u>20</u>	<u>13</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>10/10/15</u>	<u>20</u>	<u>14</u>	<u>24</u>	<u>10</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>11/10/15</u>	<u>24</u>	<u>7</u>	<u>21</u>	<u>10</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>12/10/15</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>13/10/15</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>15</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>14/10/15</u>	<u>15</u>	<u>14</u>	<u>21</u>	<u>8</u>	<u>4</u>
<u>jueves</u>	<u>15/10/15</u>	<u>21</u>	<u>7</u>	<u>22</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>16/10/15</u>	<u>20</u>	<u>14</u>	<u>25</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>17/10/15</u>	<u>25</u>	<u>14</u>	<u>27</u>	<u>12</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>18/10/15</u>	<u>27</u>	<u>7</u>	<u>12</u>	<u>22</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>19/10/15</u>	<u>8</u>	<u>14</u>	<u>15</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>20/10/15</u>	<u>15</u>	<u>14</u>	<u>21</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>21/10/15</u>	<u>17</u>	<u>7</u>	<u>18</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>22/10/15</u>	<u>18</u>	<u>14</u>	<u>22</u>	<u>10</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>23/10/15</u>	<u>22</u>	<u>14</u>	<u>24</u>	<u>12</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>24/10/15</u>	<u>24</u>	<u>14</u>	<u>23</u>	<u>15</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>25/10/15</u>	<u>23</u>	<u>14</u>	<u>30</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>26/10/15</u>	<u>25</u>	<u>7</u>	<u>20</u>	<u>12</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>27/10/15</u>	<u>20</u>	<u>7</u>	<u>20</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>28/10/15</u>	<u>20</u>	<u>14</u>	<u>24</u>	<u>10</u>	<u>3</u>
<u>jueves</u>	<u>29/10/15</u>	<u>24</u>	<u>7</u>	<u>25</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>30/10/15</u>	<u>25</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>24</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>31/10/15</u>	-	-	-	-	-
TOTAL:			300		290	44
<u>DESPERDICIO</u>	<u>10</u>					
<u>%DES:</u>	<u>3%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>15%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>85%</u>					

TORTA TABATA

	<u>FEBRERO</u>		<u>TORTA TABATA</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>06/02/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sabado</u>	<u>07/02/15</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>08/02/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>09/02/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>10/02/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/02/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>12/02/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>13/02/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>14/02/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>15/02/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>16/02/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>17/02/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/02/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>19/02/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>20/02/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>21/02/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>22/02/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>23/02/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>24/02/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/02/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>26/02/15</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>27/02/15</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>13</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>28/02/15</u>	<u>13</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>8</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>75</u>		<u>71</u>	<u>13</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>4</u>				
<u>%DES:</u>		<u>5%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>17%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>83%</u>				



	<u>MARZO</u>		<u>TORTA TABATA</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INCIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>domingo</u>	<u>01/03/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>02/03/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>03/03/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>04/03/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>05/03/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>06/03/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>07/03/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>08/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>09/03/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>10/03/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/03/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>12/03/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>13/03/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>14/03/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>15/03/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>16/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>17/03/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>19/03/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>-2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>20/03/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>21/03/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>22/03/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>23/03/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>24/03/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/03/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>26/03/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>27/03/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>28/03/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>29/03/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>30/03/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>31/03/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>118</u>		<u>116</u>	<u>17</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>2</u>					
<u>%DES:</u>	<u>2%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>14%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>86%</u>					



	<u>ABRIL</u>		<u>TORTA TABATA</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INCIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miércoles</u>	<u>01/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>02/04/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>03/04/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>04/04/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-1</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>05/04/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>06/04/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>07/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/04/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>09/04/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>10/04/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>11/04/15</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>12/04/15</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>10</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>13/04/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>14/04/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/04/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>16/04/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>17/04/15</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>18/04/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>19/04/15</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>20/04/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>21/04/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>-1</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/04/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>23/04/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>24/04/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>25/04/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>26/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>27/04/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>28/04/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/04/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>30/04/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>92</u>		<u>89</u>	<u>16</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>3</u>					
<u>%DES:</u>	<u>3%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>17%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>83%</u>					



	<u>MAYO</u>		<u>TORTA TABATA</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>01/05/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>02/05/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>03/05/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>04/05/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>05/05/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>06/05/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>07/05/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>08/05/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>09/05/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>10/05/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>11/05/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>12/05/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>13/05/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>14/05/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>15/05/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>16/05/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>17/05/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>18/05/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>19/05/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>20/05/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>21/05/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>22/05/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>23/05/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>24/05/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>25/05/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>26/05/15</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>27/05/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>28/05/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>29/05/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>30/05/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>31/05/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>88</u>		<u>85</u>	<u>27</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>3</u>					
<u>%DES:</u>	<u>3%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>31%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>69%</u>					



	<u>JUNIO</u>		<u>TORTA TABATA</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>lunes</u>	<u>01/06/15</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>02/06/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>03/06/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>04/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>05/06/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>06/06/15</u>	<u>0</u>	<u>8</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>07/06/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>08/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>09/06/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>10/06/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>11/06/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>12/06/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>13/06/15</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>14/06/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>15/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>16/06/15</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>17/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>18/06/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>19/06/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>20/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>21/06/15</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>22/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>23/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>24/06/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>25/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>26/06/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>27/06/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>28/06/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>29/06/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>30/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>83</u>		<u>82</u>	<u>17</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>1</u>					
<u>%DES:</u>	<u>1%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>20%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>80%</u>					



	JULIO		TORTA TABATA			
	FECHA	INV. INICIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
miércoles	01/07/15	5	1	4	2	1
jueves	02/07/15	4	1	2	3	1
viernes	03/07/15	2	2	1	3	0
sábado	04/07/15	1	6	2	5	2
domingo	05/07/15	2	5	5	2	0
lunes	06/07/15	5	5	3	7	3
martes	07/07/15	3	3	3	3	1
miércoles	08/07/15	3	2	5	0	0
jueves	09/07/15	5	1	2	4	0
viernes	10/07/15	2	4	5	1	0
sábado	11/07/15	5	1	2	4	0
domingo	12/07/15	2	6	3	5	2
lunes	13/07/15	3	2	3	2	0
martes	14/07/15	3	4	4	3	2
miércoles	15/07/15	4	2	4	2	0
jueves	16/07/15	4	3	4	3	0
viernes	17/07/15	4	2	4	2	1
sábado	18/07/15	4	3	4	3	0
domingo	19/07/15	4	2	0	6	1
lunes	20/07/15	0	5	3	2	0
martes	21/07/15	3	2	2	3	0
miércoles	22/07/15	2	4	3	3	2
jueves	23/07/15	3	3	2	4	0
viernes	24/07/15	2	4	0	6	1
sábado	25/07/15	0	8	4	4	0
domingo	26/07/15	4	5	5	4	0
lunes	27/07/15	5	1	4	2	1
martes	28/07/15	4	1	3	2	0
miércoles	29/07/15	3	3	3	3	0
jueves	30/07/15	3	3	3	3	1
viernes	31/07/15	3	4	7	0	1
TOTAL:			98		96	20
DESPERDICIO		2				
%DES:		2%				
%MIRAFLORES		20%				
%REMIGIO		80%				



	<u>AGOSTO</u>		<u>TORTA TABATA</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INCIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
sábado	<u>01/08/15</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
domingo	<u>02/08/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
lunes	<u>03/08/15</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
martes	<u>04/08/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
miércoles	<u>05/08/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
jueves	<u>06/08/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
viernes	<u>07/08/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
sábado	<u>08/08/15</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
domingo	<u>09/08/15</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
lunes	<u>10/08/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
martes	<u>11/08/15</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
miércoles	<u>12/08/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
jueves	<u>13/08/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
viernes	<u>14/08/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
sábado	<u>15/08/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
domingo	<u>16/08/15</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
lunes	<u>17/08/15</u>	<u>9</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
martes	<u>18/08/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
miércoles	<u>19/08/15</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
jueves	<u>20/08/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
viernes	<u>21/08/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
sábado	<u>22/08/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
domingo	<u>23/08/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
lunes	<u>24/08/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
martes	<u>25/08/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>3</u>
miércoles	<u>26/08/15</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
jueves	<u>27/08/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
viernes	<u>28/08/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
sábado	<u>29/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
domingo	<u>30/08/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
lunes	<u>31/08/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
TOTAL:			88		87	18
DESPERDICIO	<u>1</u>					
%DES:	<u>1%</u>					
%MIRAFLORES	<u>20%</u>					
%REMIGIO	<u>80%</u>					



	SEPTIEMBRE		TORTA TABATA			
	FECHA	INV. INCIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
<u>martes</u>	<u>01/09/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>02/09/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>03/09/15</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>04/09/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>05/09/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>06/09/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>07/09/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>08/09/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>09/09/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>10/09/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>11/09/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>12/09/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>13/09/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>14/09/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>15/09/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>16/09/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>17/09/15</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>18/09/15</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>19/09/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>20/09/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>21/09/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>22/09/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>23/09/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>24/09/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>25/09/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>26/09/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>27/09/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>28/09/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>29/09/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>30/09/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>81</u>		<u>76</u>	<u>17</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>5</u>				
<u>%DES:</u>		<u>6%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>21%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>79%</u>				



	<u>OCTUBRE</u>		<u>TORTA TABATA</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>jueves</u>	<u>01/10/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>02/10/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>03/10/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>04/10/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>05/10/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>06/10/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>07/10/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>08/10/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>09/10/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>10/10/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>11/10/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>12/10/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>13/10/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>14/10/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>15/10/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>16/10/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>17/10/15</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>18/10/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>19/10/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>20/10/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>21/10/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>22/10/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>23/10/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>24/10/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>25/10/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>26/10/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>27/10/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>28/10/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>29/10/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>30/10/15</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>31/10/15</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
TOTAL:			<u>121</u>		<u>116</u>	<u>22</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>5</u>					
<u>%DES:</u>	<u>4%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>18%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>82%</u>					



TORTA DE CARAMELO

	<u>FEBRERO</u>		<u>TORTA CARAMELO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>06/02/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>sabado</u>	<u>07/02/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>08/02/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>09/02/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>10/02/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/02/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>12/02/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>13/02/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>14/02/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>15/02/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>16/02/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>17/02/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/02/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>19/02/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>20/02/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>21/02/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>22/02/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>23/02/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>24/02/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/02/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>26/02/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>27/02/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>28/02/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>2</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>72</u>		<u>67</u>	<u>13</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>5</u>				
<u>%DES:</u>		<u>7%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>18%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>82%</u>				



	<u>MARZO</u>		<u>TORTA CARAMELO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INCIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>domingo</u>	<u>01/03/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>02/03/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>03/03/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>04/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>05/03/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>06/03/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>07/03/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>08/03/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>09/03/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>10/03/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/03/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>12/03/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>13/03/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>14/03/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>15/03/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>16/03/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>17/03/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/03/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>19/03/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>20/03/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>21/03/15</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>22/03/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>23/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>24/03/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>26/03/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>27/03/15</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>28/03/15</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>29/03/15</u>	<u>0</u>	<u>8</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>30/03/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>31/03/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>106</u>		<u>99</u>	<u>18</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>7</u>				
<u>%DES:</u>		<u>7%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>17%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>83%</u>				



	<u>ABRIL</u>		<u>TORTA CARAMELO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INCIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miércoles</u>	<u>01/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>02/04/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>03/04/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>04/04/15</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>05/04/15</u>	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>10</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>06/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>07/04/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>09/04/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>10/04/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>11/04/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>12/04/15</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>13/04/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>14/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/04/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>16/04/15</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>17/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>18/04/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>19/04/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>20/04/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>21/04/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/04/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>23/04/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>24/04/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>25/04/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>26/04/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>27/04/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>28/04/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/04/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>30/04/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>121</u>		<u>116</u>	<u>21</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>5</u>					
<u>%DES:</u>	<u>4%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>17%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>83%</u>					



	<u>MAYO</u>		<u>TORTA CAMELO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>01/05/15</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>02/05/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>03/05/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>04/05/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>05/05/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>06/05/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>07/05/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>08/05/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>09/05/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>10/05/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>11/05/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>12/05/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>13/05/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>14/05/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>15/05/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>16/05/15</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>17/05/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>18/05/15</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>19/05/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>20/05/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>21/05/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>22/05/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>23/05/15</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>24/05/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>25/05/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>26/05/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>27/05/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>28/05/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>29/05/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>30/05/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>31/05/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>89</u>		<u>83</u>	<u>22</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>6</u>				
<u>%DES:</u>		<u>7%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>25%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>75%</u>				



	<u>JUNIO</u>		<u>TORTA CAMELO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>lunes</u>	<u>01/06/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>
<u>martes</u>	<u>02/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>03/06/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>04/06/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>05/06/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>06/06/15</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>07/06/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>08/06/15</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>09/06/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>
<u>miércoles</u>	<u>10/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>11/06/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>12/06/15</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>13/06/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>14/06/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>15/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>16/06/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>17/06/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>18/06/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>19/06/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>20/06/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>21/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>22/06/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>23/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>24/06/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>25/06/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>26/06/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>27/06/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>28/06/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>29/06/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>30/06/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>112</u>		<u>110</u>	<u>23</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>2</u>				
<u>%DES:</u>		<u>2%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>21%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>79%</u>				



	<u>JULIO</u>		<u>TORTA CAMELO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miércoles</u>	<u>01/07/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>02/07/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>03/07/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>04/07/15</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>05/07/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>06/07/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>07/07/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/07/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>09/07/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>10/07/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>11/07/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>12/07/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>13/07/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>14/07/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/07/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>16/07/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>17/07/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>18/07/15</u>	<u>1</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>19/07/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>20/07/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>21/07/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/07/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>23/07/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>24/07/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>25/07/15</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>2</u>	<u>10</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>26/07/15</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>27/07/15</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>28/07/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/07/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>30/07/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>31/07/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
TOTAL:			113		109	22
<u>DESPERDICIO</u>		<u>4</u>				
<u>%DES:</u>		<u>4%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>19%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>81%</u>				



	<u>AGOSTO</u>		<u>TORTA CAMELO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INCIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>sábado</u>	<u>01/08/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>02/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>03/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>04/08/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>05/08/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>06/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>07/08/15</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>1</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>08/08/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>09/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>10/08/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>11/08/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>0</u>	<u>3</u>
<u>miércoles</u>	<u>12/08/15</u>	<u>8</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>13/08/15</u>	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>14/08/15</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>9</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>15/08/15</u>	<u>9</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>9</u>	<u>3</u>
<u>domingo</u>	<u>16/08/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>17/08/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>18/08/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>19/08/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>20/08/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>21/08/15</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>22/08/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>23/08/15</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>24/08/15</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>25/08/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>26/08/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>27/08/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>28/08/15</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>29/08/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>30/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>31/08/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
TOTAL:			<u>118</u>		<u>117</u>	<u>24</u>
DESPERDICIO		<u>1</u>				
%DES:		<u>1%</u>				
%MIRAFLORES		<u>20%</u>				
%REMIGIO		<u>80%</u>				



	<u>SEPTIEMBRE</u>		<u>TORTA CAMELO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INCIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>martes</u>	<u>01/09/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>02/09/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>03/09/15</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>04/09/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>05/09/15</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>1</u>	<u>9</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>06/09/15</u>	<u>1</u>	<u>12</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>07/09/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>08/09/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>09/09/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>10/09/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>11/09/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>12/09/15</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>13/09/15</u>	<u>4</u>	<u>12</u>	<u>5</u>	<u>11</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>14/09/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>15/09/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>16/09/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>17/09/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>18/09/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>19/09/15</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>20/09/15</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>21/09/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>22/09/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>23/09/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>24/09/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>25/09/15</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>26/09/15</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>27/09/15</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>1</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>28/09/15</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>29/09/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>30/09/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>151</u>		<u>147</u>	<u>26</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>4</u>				
<u>%DES:</u>		<u>3%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>17%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>83%</u>				



	<u>OCTUBRE</u>		<u>TORTA CAMELO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>jueves</u>	<u>01/10/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>02/10/15</u>	<u>1</u>	<u>11</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>03/10/15</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>04/10/15</u>	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>10</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>05/10/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>06/10/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>4</u>
<u>miércoles</u>	<u>07/10/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>08/10/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>09/10/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>10/10/15</u>	<u>1</u>	<u>10</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>11/10/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>12/10/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>13/10/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>14/10/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>4</u>
<u>jueves</u>	<u>15/10/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>16/10/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>17/10/15</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>18/10/15</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>19/10/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>20/10/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>21/10/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>22/10/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>23/10/15</u>	<u>1</u>	<u>10</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>24/10/15</u>	<u>5</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>11</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>25/10/15</u>	<u>2</u>	<u>10</u>	<u>1</u>	<u>11</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>26/10/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>27/10/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>28/10/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>
<u>jueves</u>	<u>29/10/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>30/10/15</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>31/10/15</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	
<u>TOTAL:</u>			<u>162</u>		<u>161</u>	<u>44</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>1</u>				
<u>%DES:</u>		<u>1%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>27%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>73%</u>				



TORTA DE SUSPIRO

	<u>FEBRERO</u>		<u>TORTA DE SUSPIRO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>06/02/15</u>	<u>7</u>	<u>9</u>	<u>10</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>sabado</u>	<u>07/02/15</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>08/02/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>09/02/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>10/02/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/02/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>12/02/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>13/02/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>14/02/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>15/02/15</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>16/02/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>17/02/15</u>	<u>5</u>	<u>9</u>	<u>5</u>	<u>9</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/02/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>19/02/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>20/02/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>21/02/15</u>	<u>0</u>	<u>8</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>22/02/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>23/02/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>24/02/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/02/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>26/02/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>27/02/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>28/02/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>8</u>	<u>3</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>93</u>		<u>91</u>	<u>16</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>2</u>				
<u>%DES:</u>		<u>2%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>17%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>83%</u>				



	<u>MARZO</u>		<u>TORTA DE SUSPIRO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>domingo</u>	<u>01/03/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>02/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>03/03/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>04/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>05/03/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>06/03/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>07/03/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>08/03/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>09/03/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>10/03/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/03/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>12/03/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>13/03/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>14/03/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>15/03/15</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>16/03/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>17/03/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/03/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>19/03/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>20/03/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>21/03/15</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>22/03/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>23/03/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>24/03/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/03/15</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>26/03/15</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>27/03/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>28/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>29/03/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>30/03/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>31/03/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>127</u>		<u>124</u>	<u>24</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>3</u>					
<u>%DES:</u>	<u>2%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>19%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>81%</u>					



	<u>ABRIL</u>		<u>TORTA DE SUSPIRO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miércoles</u>	<u>01/04/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>02/04/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>03/04/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>04/04/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>05/04/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>06/04/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>07/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/04/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>09/04/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>10/04/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>11/04/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>12/04/15</u>	<u>0</u>	<u>10</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>13/04/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>14/04/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>16/04/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>17/04/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>18/04/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>19/04/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>20/04/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>21/04/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/04/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>23/04/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>24/04/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>25/04/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>26/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>27/04/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>28/04/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/04/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>30/04/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>108</u>		<u>107</u>	<u>25</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>1</u>				
<u>%DES:</u>		<u>1%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>23%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>77%</u>				



	<u>MAYO</u>		<u>TORTA DE SUSPIRO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>01/05/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>02/05/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>03/05/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>04/05/15</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>05/05/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>06/05/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>07/05/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>08/05/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>09/05/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>10/05/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>11/05/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>10</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>12/05/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>13/05/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>14/05/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>15/05/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>16/05/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>17/05/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>18/05/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>19/05/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>20/05/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>21/05/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>22/05/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>23/05/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>24/05/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>25/05/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>26/05/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>27/05/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>28/05/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>29/05/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>30/05/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>31/05/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
TOTAL:			102		97	20
DESPERDICIO	5					
%DES:	5%					
%MIRAFLORES	20%					
%REMIGIO	80%					



	<u>JUNIO</u>		<u>TORTA DE SUSPIRO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>lunes</u>	<u>01/06/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>02/06/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>03/06/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>04/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>05/06/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>06/06/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>07/06/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>08/06/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>09/06/15</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>10/06/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>11/06/15</u>	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>11</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>12/06/15</u>	<u>0</u>	<u>8</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>13/06/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>14/06/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>15/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>16/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>17/06/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>18/06/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>19/06/15</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>20/06/15</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>21/06/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>22/06/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>23/06/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>24/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>25/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>26/06/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>27/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>28/06/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>29/06/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>30/06/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>92</u>		<u>91</u>	<u>19</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>1</u>				
<u>%DES:</u>		<u>1%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>21%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>79%</u>				



	<u>JULIO</u>		<u>TORTA DE SUSPIRO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miércoles</u>	<u>01/07/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>02/07/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>03/07/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>04/07/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>05/07/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>06/07/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>07/07/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/07/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>09/07/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>10/07/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>11/07/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>12/07/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>13/07/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>14/07/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/07/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>16/07/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>17/07/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>18/07/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>19/07/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>20/07/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>21/07/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/07/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>23/07/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>24/07/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>25/07/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>26/07/15</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>27/07/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>28/07/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/07/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>30/07/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>31/07/15</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
TOTAL:			<u>115</u>		<u>111</u>	<u>21</u>
DESPERDICIO		<u>4</u>				
%DES:		<u>3%</u>				
%MIRAFLORES		<u>18%</u>				
%REMIGIO		<u>82%</u>				



	<u>AGOSTO</u>		<u>TORTA DE SUSPIRO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>sábado</u>	<u>01/08/15</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>02/08/15</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>03/08/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>04/08/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>05/08/15</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>06/08/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>07/08/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>08/08/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>09/08/15</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>10/08/15</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>11/08/15</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>12/08/15</u>	<u>8</u>	<u>6</u>	<u>8</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>13/08/15</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>14/08/15</u>	<u>9</u>	<u>0</u>	<u>8</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>15/08/15</u>	<u>8</u>	<u>6</u>	<u>11</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>16/08/15</u>	<u>11</u>	<u>4</u>	<u>12</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>17/08/15</u>	<u>12</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>18/08/15</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>19/08/15</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>10</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>20/08/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>21/08/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>22/08/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>23/08/15</u>	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>24/08/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>-4</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>25/08/15</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>26/08/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>9</u>	<u>0</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>27/08/15</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>28/08/15</u>	<u>8</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>29/08/15</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>30/08/15</u>	<u>9</u>	<u>2</u>	<u>10</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>31/08/15</u>	<u>8</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>113</u>		<u>107</u>	<u>23</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>6</u>					
<u>%DES:</u>	<u>5%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>20%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>80%</u>					



	<u>SEPTIEMBRE</u>		<u>TORTA DE SUSPIRO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>martes</u>	<u>01/09/15</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>02/09/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>03/09/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>04/09/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>05/09/15</u>	<u>0</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>06/09/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>07/09/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>08/09/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>09/09/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>10/09/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>9</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>11/09/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>12/09/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>13/09/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>14/09/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>8</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>15/09/15</u>	<u>8</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>16/09/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>17/09/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>18/09/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-1</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>19/09/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>20/09/15</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>21/09/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>22/09/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>23/09/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>24/09/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>25/09/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>26/09/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>27/09/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>28/09/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>29/09/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>30/09/15</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>105</u>		<u>101</u>	<u>20</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>4</u>				
<u>%DES:</u>		<u>4%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>19%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>81%</u>				



	<u>OCTUBRE</u>		<u>TORTA DE SUSPIRO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>jueves</u>	<u>01/10/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>02/10/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>03/10/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>04/10/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>05/10/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>06/10/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>07/10/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>08/10/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>09/10/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>10/10/15</u>	<u>1</u>	<u>10</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>11/10/15</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>12/10/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>13/10/15</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>14/10/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>15/10/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>16/10/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>17/10/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>18/10/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>19/10/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>20/10/15</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>21/10/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>22/10/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>23/10/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>24/10/15</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>25/10/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>26/10/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>27/10/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>28/10/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>29/10/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>30/10/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>31/10/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	
<u>TOTAL:</u>			<u>128</u>		<u>125</u>	<u>21</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>3</u>					
<u>%DES:</u>	<u>2%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>16%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>84%</u>					



TORTA DE HIGO

	<u>FEBRERO</u>		<u>TORTA DE HIGO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>06/02/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sabado</u>	<u>07/02/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>08/02/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>09/02/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>10/02/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/02/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>12/02/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>13/02/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-1</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>14/02/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>15/02/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>16/02/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>17/02/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/02/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>19/02/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>20/02/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>21/02/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>22/02/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>23/02/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>24/02/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/02/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>26/02/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>27/02/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>28/02/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>48</u>		<u>45</u>	<u>0</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>3</u>				
<u>%DES:</u>		<u>6%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>0%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>100%</u>				



	<u>MARZO</u>		<u>TORTA DE HIGO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>domingo</u>	<u>01/03/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>02/03/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>03/03/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>04/03/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>05/03/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>06/03/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>07/03/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>08/03/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>09/03/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>10/03/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/03/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>12/03/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>13/03/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>14/03/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>15/03/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>16/03/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>17/03/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/03/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>19/03/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>20/03/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>21/03/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>22/03/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>23/03/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>24/03/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/03/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>26/03/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>27/03/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>28/03/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>29/03/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>30/03/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>31/03/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
TOTAL:			44		42	0
DESPERDICIO	2					
%DES:	5%					
%MIRAFLORES	0%					
%REMIGIO	100%					



	<u>ABRIL</u>		<u>TORTA DE HIGO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miércoles</u>	<u>01/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>02/04/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>03/04/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>04/04/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>05/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>06/04/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>07/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/04/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>09/04/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>10/04/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>11/04/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>12/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>13/04/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>14/04/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/04/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>16/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>17/04/15</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>18/04/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>19/04/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>20/04/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>21/04/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/04/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>23/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>24/04/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>25/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>26/04/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>27/04/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>28/04/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>30/04/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>51</u>		<u>49</u>	<u>0</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>2</u>					
<u>%DES:</u>	<u>4%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>0%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>100%</u>					



	<u>MAYO</u>		<u>TORTA DE HIGO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>01/05/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>02/05/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>03/05/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>04/05/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>05/05/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>06/05/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>07/05/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>08/05/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>09/05/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>10/05/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>11/05/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>12/05/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>13/05/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>14/05/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>15/05/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>16/05/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>17/05/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>18/05/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>19/05/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>20/05/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>21/05/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>22/05/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>23/05/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>24/05/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>25/05/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>26/05/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>27/05/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>28/05/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>29/05/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>30/05/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>31/05/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>51</u>		<u>49</u>	<u>0</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>2</u>				
<u>%DES:</u>		<u>4%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>0%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>100%</u>				



	<u>JUNIO</u>		<u>TORTA DE HIGO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>lunes</u>	<u>01/06/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>02/06/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>03/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>04/06/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>05/06/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>06/06/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>07/06/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>08/06/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>09/06/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>10/06/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>11/06/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>12/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>13/06/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>14/06/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>15/06/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>16/06/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>17/06/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>18/06/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>19/06/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>20/06/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>21/06/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>22/06/15</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>23/06/15</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>24/06/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>25/06/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>26/06/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>27/06/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>28/06/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>29/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>30/06/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>40</u>		<u>39</u>	<u>0</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>1</u>					
<u>%DES:</u>	<u>3%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>0%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>100%</u>					



	<u>JULIO</u>		<u>TORTA DE HIGO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miércoles</u>	<u>01/07/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>02/07/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>03/07/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>04/07/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>05/07/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>06/07/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>07/07/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/07/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>09/07/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>10/07/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>11/07/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>12/07/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>13/07/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>14/07/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/07/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>16/07/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>17/07/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>18/07/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>19/07/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>20/07/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>21/07/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/07/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>23/07/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>24/07/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>25/07/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>26/07/15</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>27/07/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>28/07/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/07/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>30/07/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>31/07/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
TOTAL:			<u>46</u>		<u>42</u>	<u>0</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>4</u>				
<u>%DES:</u>		<u>9%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>0%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>100%</u>				



	<u>AGOSTO</u>		<u>TORTA DE HIGO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>sábado</u>	<u>01/08/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>02/08/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>03/08/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>04/08/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>05/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>06/08/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>07/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>08/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>09/08/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>10/08/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>11/08/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>12/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>13/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>14/08/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>15/08/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>16/08/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>17/08/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>18/08/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>19/08/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>20/08/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>21/08/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>22/08/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>23/08/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>24/08/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>25/08/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>26/08/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>27/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>28/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>29/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>30/08/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>31/08/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>44</u>		<u>43</u>	<u>0</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>1</u>					
<u>%DES:</u>	<u>2%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>0%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>100%</u>					



	<u>SEPTIEMBRE</u>		<u>TORTA DE HIGO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>martes</u>	<u>01/09/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>02/09/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>03/09/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>04/09/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>05/09/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>06/09/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>07/09/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>08/09/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>09/09/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>10/09/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>11/09/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>12/09/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>13/09/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>14/09/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>15/09/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>16/09/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>17/09/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>18/09/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>19/09/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>20/09/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>21/09/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>22/09/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>23/09/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>-</u>
<u>jueves</u>	<u>24/09/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>viernes</u>	<u>25/09/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>sábado</u>	<u>26/09/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>domingo</u>	<u>27/09/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>lunes</u>	<u>28/09/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>-</u>
<u>martes</u>	<u>29/09/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>-</u>
<u>miércoles</u>	<u>30/09/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>
<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>53</u>		<u>49</u>	<u>0</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>4</u>				
<u>%DES:</u>		<u>8%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>0%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>100%</u>				



	<u>OCTUBRE</u>		<u>TORTA DE HIGO</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>jueves</u>	<u>01/10/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>02/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>03/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>04/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>05/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>06/10/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>4</u>
<u>miércoles</u>	<u>07/10/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>08/10/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>09/10/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
<u>sábado</u>	<u>10/10/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>11/10/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>12/10/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>13/10/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>14/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>4</u>
<u>jueves</u>	<u>15/10/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>16/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>17/10/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>18/10/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>
<u>lunes</u>	<u>19/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>20/10/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>21/10/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>22/10/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>23/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>24/10/15</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>25/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>26/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>27/10/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>28/10/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>
<u>jueves</u>	<u>29/10/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>30/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>31/10/15</u>	-	-	-	-	-
<u>TOTAL:</u>			<u>49</u>		<u>48</u>	<u>44</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>1</u>					
<u>%DES:</u>	<u>2%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>90%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>10%</u>					



TORTA DE NUEZ

	<u>FEBRERO</u>		<u>TORTA DE NUÉZ</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>06/02/15</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>sabado</u>	<u>07/02/15</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>08/02/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>09/02/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>10/02/15</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/02/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>12/02/15</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>13/02/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>14/02/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>15/02/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>16/02/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>17/02/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/02/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>19/02/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>20/02/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>21/02/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>22/02/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>23/02/15</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>24/02/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/02/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>26/02/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>27/02/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>28/02/15</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>98</u>		<u>96</u>	<u>14</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>2</u>				
<u>%DES:</u>		<u>2%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>14%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>86%</u>				



	<u>MARZO</u>		<u>TORTA DE NUÉZ</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>domingo</u>	<u>01/03/15</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>02/03/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>03/03/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>04/03/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>05/03/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>06/03/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>07/03/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>10</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>08/03/15</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>09/03/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>10/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/03/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>12/03/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>13/03/15</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>14/03/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>15/03/15</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>16/03/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>17/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/03/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>19/03/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>20/03/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>21/03/15</u>	<u>1</u>	<u>9</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>22/03/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>23/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>24/03/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/03/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>26/03/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>27/03/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>28/03/15</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>29/03/15</u>	<u>1</u>	<u>9</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>30/03/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>31/03/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
TOTAL:			<u>162</u>		<u>158</u>	<u>21</u>
DESPERDICIO	<u>4</u>					
%DES:	<u>2%</u>					
%MIRAFLORES	<u>13%</u>					
%REMIGIO	<u>87%</u>					



	<u>ABRIL</u>		<u>TORTA DE NUÉZ</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miércoles</u>	<u>01/04/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>02/04/15</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>03/04/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>sábado</u>	<u>04/04/15</u>	<u>1</u>	<u>11</u>	<u>0</u>	<u>12</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>05/04/15</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>06/04/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>07/04/15</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/04/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>09/04/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>10/04/15</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>11/04/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>12/04/15</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>13/04/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>14/04/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/04/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>16/04/15</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>17/04/15</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>18/04/15</u>	<u>8</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>12</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>19/04/15</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>10</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>20/04/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>21/04/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/04/15</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>23/04/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>24/04/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>8</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>25/04/15</u>	<u>0</u>	<u>10</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>26/04/15</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>27/04/15</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>28/04/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/04/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>30/04/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>146</u>		<u>143</u>	<u>20</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>3</u>					
<u>%DES:</u>	<u>2%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>14%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>86%</u>					



	<u>MAYO</u>		<u>TORTA DE NUÉZ</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>01/05/15</u>	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>02/05/15</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>03/05/15</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>04/05/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>05/05/15</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>06/05/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>07/05/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>08/05/15</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>09/05/15</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>-1</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>10/05/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>9</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>11/05/15</u>	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>12/05/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>13/05/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>14/05/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>15/05/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>16/05/15</u>	<u>2</u>	<u>11</u>	<u>3</u>	<u>10</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>17/05/15</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>18/05/15</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>19/05/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>20/05/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>21/05/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>22/05/15</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>0</u>	<u>11</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>23/05/15</u>	<u>0</u>	<u>11</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>24/05/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>25/05/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>26/05/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>27/05/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>28/05/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>3</u>
<u>viernes</u>	<u>29/05/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>30/05/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>31/05/15</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>0</u>	<u>11</u>	<u>1</u>
TOTAL:			<u>136</u>		<u>134</u>	<u>20</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>2</u>					
<u>%DES:</u>	<u>1%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>15%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>85%</u>					



	JUNIO		TORTA DE NUÉZ			
	FECHA	INV. INCIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
<u>lunes</u>	<u>01/06/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>02/06/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>03/06/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>04/06/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>05/06/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>06/06/15</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>07/06/15</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>08/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>09/06/15</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>10/06/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>11/06/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>12/06/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>13/06/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>14/06/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>15/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>16/06/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>17/06/15</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>18/06/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>19/06/15</u>	<u>0</u>	<u>9</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>20/06/15</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>21/06/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>22/06/15</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>23/06/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>24/06/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>25/06/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>26/06/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>27/06/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>28/06/15</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>29/06/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>30/06/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>132</u>		<u>126</u>	<u>17</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>6</u>					
<u>%DES:</u>	<u>5%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>13%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>87%</u>					



	JULIO		TORTA DE NUÉZ			
	FECHA	INV. INCIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
miércoles	01/07/15	4	4	3	5	2
jueves	02/07/15	3	3	0	6	0
viernes	03/07/15	0	9	4	5	1
sábado	04/07/15	4	9	3	10	2
domingo	05/07/15	3	5	4	4	0
lunes	06/07/15	4	2	1	5	0
martes	07/07/15	1	5	2	4	2
miércoles	08/07/15	2	5	4	3	0
jueves	09/07/15	4	4	6	2	1
viernes	10/07/15	6	7	5	8	0
sábado	11/07/15	5	4	2	7	1
domingo	12/07/15	2	7	5	4	0
lunes	13/07/15	2	2	3	1	1
martes	14/07/15	3	4	4	3	0
miércoles	15/07/15	4	3	6	1	0
jueves	16/07/15	6	1	0	7	2
viernes	17/07/15	0	9	1	8	0
sábado	18/07/15	1	8	3	6	0
domingo	19/07/15	3	7	5	5	1
lunes	20/07/15	4	2	1	5	0
martes	21/07/15	1	7	4	4	1
miércoles	22/07/15	4	3	1	6	1
jueves	23/07/15	1	7	3	5	2
viernes	24/07/15	3	7	4	6	0
sábado	25/07/15	4	6	3	7	0
domingo	26/07/15	3	8	5	6	2
lunes	27/07/15	5	2	3	4	0
martes	28/07/15	3	3	2	4	1
miércoles	29/07/15	2	4	3	3	0
jueves	30/07/15	3	3	4	2	2
viernes	31/07/15	4	5	3	6	0
TOTAL:			155		152	22
DESPERDICIO		3				
%DES:		2%				
%MIRAFLORES		14%				
%REMIGIO		86%				



	<u>AGOSTO</u>		<u>TORTA DE NUÉZ</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
sábado	<u>01/08/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
domingo	<u>02/08/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
lunes	<u>03/08/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
martes	<u>04/08/15</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
miércoles	<u>05/08/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
jueves	<u>06/08/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
viernes	<u>07/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
sábado	<u>08/08/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>2</u>
domingo	<u>09/08/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
lunes	<u>10/08/15</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
martes	<u>11/08/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
miércoles	<u>12/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
jueves	<u>13/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
viernes	<u>14/08/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
sábado	<u>15/08/15</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
domingo	<u>16/08/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
lunes	<u>17/08/15</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
martes	<u>18/08/15</u>	<u>1</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
miércoles	<u>19/08/15</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
jueves	<u>20/08/15</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
viernes	<u>21/08/15</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
sábado	<u>22/08/15</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
domingo	<u>23/08/15</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
lunes	<u>24/08/15</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
martes	<u>25/08/15</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
miércoles	<u>26/08/15</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
jueves	<u>27/08/15</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
viernes	<u>28/08/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
sábado	<u>29/08/15</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
domingo	<u>30/08/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
lunes	<u>31/08/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
TOTAL:			<u>133</u>		<u>128</u>	<u>19</u>
DESPERDICIO	<u>5</u>					
%DES:	<u>4%</u>					
%MIRAFLORES	<u>14%</u>					
%REMIGIO	<u>86%</u>					



	SEPTIEMBRE		TORTA DE NUÉZ			
	FECHA	INV. INICIAL	PRODUCCIÓN	SALDO FINAL	VENTAS	SUPERMAXI
martes	01/09/15	2	4	2	4	1
miércoles	02/09/15	2	4	2	4	0
jueves	03/09/15	2	7	3	6	1
viernes	04/09/15	3	8	6	5	0
sábado	05/09/15	6	6	5	7	2
domingo	06/09/15	5	8	8	5	0
lunes	07/09/15	8	2	4	6	1
martes	08/09/15	4	6	4	6	0
miércoles	09/09/15	0	4	4	0	1
jueves	10/09/15	4	5	4	5	1
viernes	11/09/15	4	7	6	5	0
sábado	12/09/15	6	5	4	7	2
domingo	13/09/15	4	8	4	8	0
lunes	14/09/15	4	2	2	4	1
martes	15/09/15	2	4	4	2	1
miércoles	16/09/15	4	5	6	3	0
jueves	17/09/15	6	3	5	4	0
viernes	18/09/15	0	4	2	2	1
sábado	19/09/15	2	9	5	6	0
domingo	20/09/15	5	9	5	9	2
lunes	21/09/15	5	5	4	6	0
martes	22/09/15	4	5	5	4	1
miércoles	23/09/15	5	5	5	5	1
jueves	24/09/15	5	5	3	7	0
viernes	25/09/15	3	9	7	5	0
sábado	26/09/15	7	6	3	10	1
domingo	27/09/15	3	7	4	6	2
lunes	28/09/15	4	6	5	5	0
martes	29/09/15	5	4	8	1	0
miércoles	30/09/15	8	2	5	5	1
TOTAL:			164		152	20
DESPERDICIO		12				
%DES:		7%				
%MIRAFLORES		12%				



%REMIGIO

88%

	<u>OCTUBRE</u>		<u>TORTA DE NUÉZ</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>jueves</u>	<u>01/10/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>02/10/15</u>	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>03/10/15</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>04/10/15</u>	<u>2</u>	<u>10</u>	<u>0</u>	<u>12</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>05/10/15</u>	<u>0</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>06/10/15</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>07/10/15</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>08/10/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>09/10/15</u>	<u>5</u>	<u>10</u>	<u>3</u>	<u>12</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>10/10/15</u>	<u>3</u>	<u>13</u>	<u>10</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>11/10/15</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>12/10/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>13/10/15</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>14/10/15</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>15/10/15</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>16/10/15</u>	<u>2</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>17/10/15</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>10</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>18/10/15</u>	<u>2</u>	<u>12</u>	<u>3</u>	<u>11</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>19/10/15</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>20/10/15</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>21/10/15</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>22/10/15</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>23/10/15</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>24/10/15</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>25/10/15</u>	<u>3</u>	<u>10</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>26/10/15</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>27/10/15</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>28/10/15</u>	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>29/10/15</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>30/10/15</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>31/10/15</u>	-	-	-	-	-
<u>TOTAL:</u>			<u>183</u>		<u>179</u>	<u>24</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>4</u>					
<u>%DES:</u>	<u>2%</u>					



%MIRAFLORES 13%
%REMIGIO 87%

CHEESECAKE

	<u>FEBRERO</u>		<u>CHEESECAKE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>06/02/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>sabado</u>	<u>07/02/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>08/02/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>5</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>09/02/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>10/02/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/02/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>12/02/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>13/02/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>14/02/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>15/02/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>16/02/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>17/02/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/02/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>19/02/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>20/02/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>21/02/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>22/02/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>23/02/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>24/02/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/02/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>26/02/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>27/02/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>28/02/15</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>26</u>		<u>24</u>	<u>4</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>2</u>				
<u>%DES:</u>		<u>8%</u>				
<u>%MIRAFLORES</u>		<u>15%</u>				
<u>%REMIGIO</u>		<u>85%</u>				



	<u>MARZO</u>		<u>CHEESECAKE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>domingo</u>	<u>01/03/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>02/03/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>03/03/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>04/03/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>05/03/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>06/03/15</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>6</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>07/03/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>08/03/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>09/03/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>10/03/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>11/03/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>12/03/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>13/03/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>14/03/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>15/03/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>16/03/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>17/03/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>18/03/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>19/03/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>20/03/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>21/03/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>22/03/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>23/03/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>24/03/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>25/03/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>26/03/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>27/03/15</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>28/03/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>29/03/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>30/03/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>31/03/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>50</u>		<u>48</u>	<u>5</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>2</u>					
<u>%DES:</u>	<u>4%</u>					



%MIRAFLORES 10%
%REMIGIO 90%

	<u>ABRIL</u>		<u>CHEESECAKE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miercoles</u>	<u>01/04/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>02/04/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>03/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>04/04/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>05/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>06/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>07/04/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>09/04/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>10/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>11/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>12/04/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>13/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>14/04/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/04/15</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>16/04/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>17/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>18/04/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>19/04/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>20/04/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>21/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/04/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>23/04/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>24/04/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>25/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>26/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>27/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>28/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/04/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>30/04/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>45</u>		<u>44</u>	<u>7</u>
<u>DESPERDICIO</u>		<u>1</u>				
<u>%DES:</u>		<u>2%</u>				



%MIRAFLORES 16%
%REMIGIO 84%

	<u>MAYO</u>		<u>CHEESECAKE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>viernes</u>	<u>01/05/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>02/05/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>03/05/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>04/05/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>05/05/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>06/05/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>07/05/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>08/05/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>09/05/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>10/05/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>11/05/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>12/05/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>13/05/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>14/05/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>15/05/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>16/05/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>17/05/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>18/05/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>19/05/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>20/05/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>21/05/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>22/05/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>23/05/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>24/05/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>25/05/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>26/05/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>27/05/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>28/05/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>
<u>viernes</u>	<u>29/05/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>30/05/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>31/05/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>TOTAL:</u>			<u>41</u>		<u>40</u>	<u>20</u>



DESPERDICIO 1
%DES: 2%
%MIRAFLORES 49%
%REMIGIO 51%

	<u>JUNIO</u>		<u>CHEESECAKE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV.</u> <u>INCIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO</u> <u>FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>lunes</u>	<u>01/06/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>
<u>martes</u>	<u>02/06/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>03/06/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>04/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>05/06/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>06/06/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>07/06/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>08/06/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>09/06/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>miércoles</u>	<u>10/06/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>11/06/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>12/06/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>13/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>14/06/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>15/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>16/06/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>17/06/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>18/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>19/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>20/06/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>21/06/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>22/06/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>23/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>24/06/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>25/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>26/06/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>27/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>28/06/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>29/06/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>30/06/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>



<u>TOTAL:</u>		<u>38</u>	<u>37</u>	<u>17</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>1</u>			
<u>%DES:</u>	<u>3%</u>			
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>45%</u>			
<u>%REMIGIO</u>	<u>55%</u>			

	<u>JULIO</u>		<u>CHEESECAKE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>miércoles</u>	<u>01/07/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>02/07/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>03/07/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>04/07/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>05/07/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>06/07/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>07/07/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>08/07/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>09/07/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>10/07/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>11/07/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>12/07/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>13/07/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>14/07/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>-1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>15/07/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>16/07/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>viernes</u>	<u>17/07/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>18/07/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>19/07/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>20/07/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>21/07/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>22/07/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>23/07/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>24/07/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>25/07/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>26/07/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>lunes</u>	<u>27/07/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>28/07/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>29/07/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>30/07/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>



<u>viernes</u>	<u>31/07/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
TOTAL:			<u>38</u>		<u>36</u>	<u>12</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>2</u>					
<u>%DES:</u>	<u>5%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>32%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>68%</u>					

	<u>AGOSTO</u>		<u>CHEESECAKE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>sábado</u>	<u>01/08/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>02/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>03/08/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>04/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>05/08/15</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>06/08/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>07/08/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>08/08/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>09/08/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>10/08/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>11/08/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>12/08/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>13/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>14/08/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>15/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>16/08/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>17/08/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>18/08/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>19/08/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>20/08/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>21/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>22/08/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>23/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>24/08/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>25/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>26/08/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>jueves</u>	<u>27/08/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>28/08/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>29/08/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>



<u>domingo</u>	<u>30/08/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>31/08/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
TOTAL:			40		38	19
<u>DESPERDICIO</u>	<u>2</u>					
<u>%DES:</u>	<u>5%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>48%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>53%</u>					

	<u>SEPTIEMBRE</u>		<u>CHEESECAKE</u>			
	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>martes</u>	<u>01/09/15</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>02/09/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>03/09/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>04/09/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>05/09/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>06/09/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>07/09/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>08/09/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>09/09/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>10/09/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>11/09/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>12/09/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>13/09/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>14/09/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>15/09/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>16/09/15</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>jueves</u>	<u>17/09/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>18/09/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>19/09/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>20/09/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>21/09/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>22/09/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>23/09/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>24/09/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>25/09/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>26/09/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>27/09/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>28/09/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>



<u>martes</u>	<u>29/09/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>30/09/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
-	-	-	-	-	-	-
TOTAL:			<u>38</u>		<u>36</u>	<u>14</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>2</u>					
<u>%DES:</u>	<u>5%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>37%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>63%</u>					

-	<u>OCTUBRE</u>	-	<u>CHEESECAKE</u>	-	-	-
-	<u>FECHA</u>	<u>INV. INICIAL</u>	<u>PRODUCCIÓN</u>	<u>SALDO FINAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SUPERMAXI</u>
<u>jueves</u>	<u>01/10/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>02/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>03/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>04/10/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>05/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>06/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>07/10/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>08/10/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>09/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>10/10/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>domingo</u>	<u>11/10/15</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>lunes</u>	<u>12/10/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>martes</u>	<u>13/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>miércoles</u>	<u>14/10/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>15/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>16/10/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>17/10/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>-1</u>	<u>2</u>
<u>domingo</u>	<u>18/10/15</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>19/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>20/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>miércoles</u>	<u>21/10/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>22/10/15</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>viernes</u>	<u>23/10/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>sábado</u>	<u>24/10/15</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>domingo</u>	<u>25/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>lunes</u>	<u>26/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>
<u>martes</u>	<u>27/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>



<u>miércoles</u>	<u>28/10/15</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>
<u>jueves</u>	<u>29/10/15</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>viernes</u>	<u>30/10/15</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>sábado</u>	<u>31/10/15</u>	-	-	-	-	-
<u>TOTAL:</u>			<u>42</u>		<u>40</u>	<u>18</u>
<u>DESPERDICIO</u>	<u>2</u>					
<u>%DES:</u>	<u>5%</u>					
<u>%MIRAFLORES</u>	<u>43%</u>					
<u>%REMIGIO</u>	<u>57%</u>					

ANEXO 3

ANEXO 3

ÁRBOL DE ESTRUCTURAS POR PRODUCTOS

PRODUCTOS TORTAS				
TORTA MOJADA				
MATERIALES	CANTIDAD/TORTA	UNIDAD	TOTAL	unidad
HARINA	0,2	kg	56	kg
CHOCOLATE	0,05	kg	14	kg
CACAO EN POLVO	0,4	kg	112	kg
HUEVOS	4	uni	1118	uni
LECHE	0,5	lt	140	lt
MANJAR DE LECHE	0,125	kg	35	kg
ACEITE	0,25	ml	70	ml
MANTECA VEGETAL	0,1	kg	28	kg
CANTIDAD DE TORTAS MOJADAS PROMEDIO MES:	279			

TORTA TABATA				
MATERIALES	CANTIDAD/TORTA	UNIDAD	TOTAL	unidad
CHOCOLATE	0,2	kg	19	kg
MANTECA VEGETAL	0,2	kg	19	kg
HARINA	0,17	kg	16	kg
AZÚCAR	0,2	kg	19	kg
CACAO EN POLVO	0,025	kg	2	kg
HUEVOS	3	uni	281	uni



LECHE	0,75	lt	70	lt
CEREZAS	0,05	kg	5	kg
CREMA DE LECHE	0,25	lt	23	lt
FRUTILLAS	0,2	kg	19	kg
CANTIDAD DE TORTAS TABATAS PROMEDIO POR MES:				
	94			

TORTA DE CARAMELO				
MATERIALES	CANTIDAD/TORTA	UNIDAD	TOTAL	unidad
AZÚCAR	0,75	kg	87	kg
CREMA DE LECHE	0,5	lt	58	lt
LECHE	0,75	lt	87	lt
HUEVOS	5	uni	580	uni
MANTECA	0,15	kg	17,4	kg
NÚEZ	0,05	kg	5,8	kg
HARINA	0,3	kg	34,8	kg
MANJAR	0,25	kg	29	kg
CANTIDAD DE TORTAS CARAMELO PROMEDIO POR:				
	116			

TORTA DE SUSPIRO				
MATERIALES	CANTIDAD/TORTA	UNIDAD	TOTAL	unidad
AZÚCAR	1,5	kg	164	kg
CREMA DE LECHE	0,5	kg	55	kg
HARINA	0,3	kg	33	kg
HUEVOS	10	uni	1092	uni
MANTECA	0,2	kg	22	kg
NÚEZ	0,05	kg	5	kg
LECHE	0,75	lt	82	lt
CANTIDAD DE TORTAS SUSPIRO PROMEDIO POR:				
	109			

TORTA DE HIGO				
MATERIALES	CANTIDAD/TORTA	UNIDAD	TOTAL	unidad
AZÚCAR	0,2	kg	9	kg
CREMA DE LECHE	0,5	kg	24	kg
HARINA	0,3	kg	14	kg
HUEVOS	10	uni	470	uni
MANTECA	0,2	kg	9	kg
NÚEZ	0,05	kg	2	kg
LECHE	0,5	lt	24	lt
HIGO	0,2	kg	9	kg
CANTIDAD DE TORTAS HIGO PROMEDIO POR:	47			

TORTA DE NUÉZ				
MATERIALES	CANTIDAD/TORTA	UNIDAD	TOTAL	
AZÚCAR	0,2	kg	29	kg
CREMA DE LECHE	0,5	kg	73	kg
HARINA	0,3	kg	44	kg
HUEVOS	5	uni	727	uni
MANTECA	0,2	kg	29	kg
NUEZ	0,1	kg	15	kg
LECHE	0,5	lt	73	lt
ALMENDRAS	0,005	kg	1	kg
CANTIDAD DE TORTAS NUEZ PROMEDIO POR:	145			

TORTA DE CHEESECAKE				
MATERIALES	CANTIDAD/TORTA	UNIDAD	TOTAL	
AZÚCAR	0,2	kg	8,0	kg
PULPAS Y CONSERVAS	0,25	kg	9,9	kg
HARINA	0,3	kg	11,9	kg
HUEVOS	5	uni	198,9	uni
MANTECA	0,2	kg	8,0	kg
FRUTILLA	0,5	kg	19,9	kg
LECHE	0,75	ml	29,8	ml



REQUESON	0,3	kg	11,9	kg
CANTIDAD DE TORTAS SUSPIRO CHEESECAKE POR:				
	40			

PRODUCTOS GALLETAS				
GALLETAS DE AVENA				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	unidad
HARINA	0,002	kg	1	kg
AVENA	0,0002	kg	0	kg
HUEVOS	0,10	uni	40	uni
LECHE	0,003	lt	1	lt
MANTECA VEGETAL	0,001	kg	0	kg
CANTIDAD DE GALLETAS DE AVENA AL MES:	400			

GALLETAS DE MORA RELLENA				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	unidad
MANTEQUILLA	0,007	kg	2,67	kg
HARINA	0,008	kg	3,33	kg
AZÚCAR	0,002	kg	0,93	kg
PULPAS Y CONSERVAS	0,001	kg	0,40	kg
HUEVOS	0,33	uni	133,33	uni
CANTIDAD DE GALLETAS DE MORA PROMEDIO POR MES:	400			

ALFAJOR				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	unidad
AZÚCAR	0,005	kg	2,00	kg

MANJAR DE LECHE	0,001	lt	0,40	lt
HUEVOS	0,15	uni	60,00	uni
MANTECA	0,01	kg	4,00	kg
CANTIDAD DE ALFAJOR PROMEDIO POR MES:	400			

GALLETAS DE NÚEZ				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	unidad
MANTEQUILLA	0,003	kg	1,20	kg
HARINA	0,005	kg	2,00	kg
AZÚCAR	0,002	kg	0,93	kg
NÚEZ	0,001	kg	0,40	kg
HUEVOS	0,3	uni	120,00	uni
CANTIDAD DE GALLETAS DE NÚEZ PROMEDIO POR MES:	400			

QUEZADILLAS				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	unidad
HARINA	0,002	kg	0,80	kg
HUEVOS	0,3	uni	120,00	uni
REQUESON	0,025	kg	10,00	kg
MANTEQUILLA	0,0045	kg	1,80	kg
AZÚCAR	0,003	kg	1,20	kg
CANTIDAD DE TORTAS HIGO PROMEDIO POR MES:	400			

OREJITAS				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	
AZÚCAR	0,01	kg	4,00	kg
HARINA	0,002	kg	0,80	kg
MANTEQUILLA	0,003	kg	1,20	kg
MANTECA	0,001	kg	0,40	kg
AGUA	0,003	lt	1,20	lt
CANTIDAD DE OREJITAS PROMEDIO POR MES:	400			

BOLAS DE NÚEZ				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	
AZÚCAR	0,002	kg	0,93	kg
HARINA	0,005	kg	2,00	kg



MANTEQUILLA	0,002	kg	0,80	kg
HUEVOS	0,3	kg	120,00	kg
NÚEZ	0,001	kg	0,40	kg
CANTIDAD DE OREJITAS PROMEDIO POR MES:				
	400			

DULCES				
BOLAS DE COCO				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	
AZÚCAR	0,002	kg	0,93	kg
COCO RALLADO	0,002	kg	0,93	kg
LECHE	0,075	lt	30,00	lt
HUEVOS	0,3	uni	120,00	uni
MANTEQUILLA	0,002	kg	0,80	kg
CANTIDAD DE BOLAS DE COCO PROMEDIO POR MES:				
	400			

BOLAS DE ZANAHORIA				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	
AZÚCAR	0,005	kg	2	kg
ZANAHORIA	0,002	kg	1	kg
HUEVOS	0,3	uni	120	uni
MANTEQUILLA	0,002	kg	1	kg
CANTIDAD DE BOLAS DE ZANAHORIA PROMEDIO POR MES:				
	400			



BOLAS DE MARACUYA Y FRUTITAS				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	
AZÚCAR	0,005	kg	2	kg
MARACUYA	0,002	kg	1	kg
LECHE	0,075	lt	30	lt
CREMA DE LECHE	0,075	lt	30	lt
CANTIDAD DE BOLAS DE MARACUYA Y FRUTITAS PROMEDIO POR MES:				
	400			

SUSPIROS				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	
AZÚCAR	0,010	kg	4	kg
HUEVOS	0,300	kg	120	kg
CANTIDAD DE SUSPIROS PROMEDIO POR MES:				
	400			
QUESITOS				
MATERIALES	CANTIDAD/GALLETA	UNIDAD	TOTAL	
AZÚCAR	0,010	kg	4	kg
LECHE	0,300	lt	60	lt
HOSTIA	0,0001	kg	0,040	kg
HARINA	0,002	kg	0,800	kg
CANTIDAD DE QUESITOS PROMEDIO POR MES:				
	400			



ANEXO 4

ANEXO 4
 INVENTARIO Y COMPRAS MENSUALES

INVENTARIO Y COMPRAS DE NOVIEMBRE 2014							
PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	3	9	2	8	\$576,00
LECHE	Entera Cartón	lt	316,00	768	180	632	\$632,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	3,00	10	6	13	\$58,50
HARINA	quintales	qq	2,00	5	3	6	\$225,60
GAS	tanque	uni	2,00	32	3	33	\$541,20
AZÚCAR	quintales	qq	2,00	13	3	14	\$516,88
CHOCOLATE		uni	2,00	13	9	20	\$67,00
HUEVOS		uni	100,00	6300	0	6200	\$744,00
REQUESON		lb	20,00	105	10	95	\$95,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	1,00	1	2	2	\$718,00
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	50,00	210	20	180	\$14,40
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	10,00	20	5	15	\$9,90
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	5,00	25	10	30	\$4,76
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	2,00	14	0	12	\$4,84
NUECES	caja 22 kg	uni	2,00	7	10	15	\$2.157,45
ALMENDRAS						0	
COCO RAYADO	500 gr	uni	2,00	5	2	5	\$36,75
PULPAS Y CONCERVAS						0	
NUTELA	750gr	uni	1,00	3	5	7	\$61,88
UVILLAS		lb	1,00	2	3	4	\$3,00
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	1,00	1	2	2	\$45,52
ACEITE	BIDON 20lt	uni	3	6,00	1	4	\$130,80
MANTECA VEGETAL			0,00	0	0	0	\$-
MANTEQUILLA	sin sal	uni	5,00	77	8	80	\$685,20
CREMA DE LECHE		lt	0,00	69	3	72	\$47,52

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	\$7.542,35



INVENTARIO Y COMPRAS DE DICIEMBRE 2014							
PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	2	5	4	7	\$504,00
LECHE	Entera Cartón	lt	180	768	180	768	\$768,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	6	6	4	4	\$18,00
HARINA	quintales	qq	3	16	7	20	\$752,00
GAS	tanque	uni	3	32	3	32	\$524,80
AZÚCAR	quintales	qq	3	17	7	21	\$775,32
CHOCOLATE		uni	9	4	9	4	\$13,40
HUEVOS		uni	0	5100	0	5100	\$612,00
REQUESON		lb	10	105	0	95	\$95,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	2	1	2	1	\$359,00
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	20	146	10	136	\$10,88
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	10	4	6	0	\$-
ALMENDRAS			0			0	
COCO RAYADO	500 gr	uni	2	2	3	3	\$22,05
PULPAS Y CONCERVAS			0			0	
NUTELA	750gr	uni	5	1	6	2	\$17,68
UVILLAS		lb	3	2	3	2	\$1,50
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	2	3	3	4	\$91,04
ACEITE	BIDON 20lt	uni	1	6	7	12	\$392,40
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	0	15	1	16	\$24,16
MANTEQUILLA	sin sal	uni	8	3	5	0	\$-
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	3	1260	11	1268	\$3.867,40

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	\$9.037,59



INVENTARIO Y COMPRAS DE ENERO 2015

PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	4	5	1	2	\$144,00
LECHE	Entera Cartón	lt	180	252	60	132	\$132,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	4	6	10	12	\$54,00
HARINA	quintales	qq	7	1	6	0	\$-
GAS	tanque	uni	3	32	3	32	\$524,80
AZÚCAR	quintales	qq	7	1	6	0	\$-
CHOCOLATE		uni	9	3	6	0	\$-
HUEVOS		uni	0	6900	0	6900	\$828,00
REQUESON		lb	0	75	0	75	\$75,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	2	0	2	0	\$-
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	10	100	20	110	\$8,80
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	6	4	8	6	\$862,98
ALMENDRAS			0			0	
COCO RAYADO	500 gr	uni	3	3	3	3	\$22,05
PULPAS Y CONCERVAS	mora	kg	0	20	0	20	\$50,00
NUTELA	750gr	uni	6	1	15	10	\$88,40
UVILLAS		lb	3	0	3	0	\$-
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	3	1	2	0	\$-
ACEITE	BIDON 20lt	uni	7	6	1	0	\$-
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	1	15	1	15	\$22,65
MANTEQUILLA	sin sal	uni	5	3	2	0	\$-
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	11	598	0	587	\$1.790,35

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	\$4.791,99



INVENTARIO Y COMPRAS DE FEBRERO 2015

PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	1	5	0	4	\$288,00
LECHE	Entera Cartón	lt	60	226	96	262	\$262,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	10	4	11	5	\$25,00
HARINA	quintales	qq	6	1	6	1	\$37,60
GAS	tanque	uni	3	32	5	34	\$557,60
AZÚCAR	quintales	qq	6	11	9	14	\$516,88
CHOCOLATE		uni	6	8	12	14	\$46,90
HUEVOS		uni	0	6000	0	6000	\$720,00
REQUESON		lb	0	105	0	105	\$105,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	2	0	2	0	\$-
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	20	250	10	240	\$19,20
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	8	3	5	0	\$-
ALMENDRAS			0			0	
COCO RAYADO	500 gr	uni	3	2	3	2	\$14,70
PULPAS Y CONCERVAS	mora	kg	0	20	0	20	\$50,00
NUTELA	750gr	uni	15	2	13	0	\$-
UVILLAS		lb	3	0	3	0	\$-
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	2	4	4	6	\$136,56
ACEITE	BIDON 20lt	uni	1	6	7	12	\$392,40
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	1	0	1	0	\$-
MANTEQUILLA	sin sal	uni	2	3	0	1	\$8,57
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	0	450	0	450	\$1.372,50

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	\$4.741,87

INVENTARIO Y COMPRAS DE MARZO 2015

PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	0	3	3	6	\$432,00
LECHE	Entera Cartón	lt	96	204	108	216	\$216,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	11	5	8	2	\$10,00
HARINA	quintales	qq	6	1	5	0	\$-
GAS	tanque	uni	5	11	6	12	\$196,80
AZÚCAR	quintales	qq	9	7	10	8	\$295,36
CHOCOLATE		uni	12	2	6	-4	\$-13,40
HUEVOS		uni	0	4200	0	4200	\$504,00
REQUESON		lb	0	120	0	120	\$120,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	2	1	1	0	\$-
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	10	100	50	140	\$11,20
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	5	3	12	10	\$1.438,30
ALMENDRAS			0			0	
COCO RAYADO	500 gr	uni	3	2	2	1	\$7,35
PULPAS Y CONSERVAS	mora	kg	0	20	0	20	\$50,00
NUTELA	750gr	uni	13	2	11	0	\$-
UVILLAS		lb	3	2	1	0	\$-
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	4	2	3	1	\$22,76
ACEITE	BIDON 20lt	uni	7	6	7	6	\$196,20
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	1	0	1	0	\$-
MANTEQUILLA	sin sal	uni	0	3	0	3	\$25,70
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	0	254	0	254	\$774,70

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	\$4.475,93



INVENTARIO Y COMPRAS DE ABRIL 2015

PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	3	3	1	1	\$72,00
LECHE	Entera Cartón	lt	108	228	120	240	\$240,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	8	7	5	4	\$20,00
HARINA	quintales	qq	5	10	10	15	\$564,00
GAS	tanque	uni	6	12	7	13	\$213,20
AZÚCAR	quintales	qq	10	9	11	10	\$369,20
CHOCOLATE		uni	6	2	5	1	\$3,35
HUEVOS		uni	0	5400	0	5400	\$648,00
REQUESON		lb	0	120	0	120	\$120,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	1	1	0	0	\$-
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	50	100	50	100	\$8,00
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	12	4	10	2	\$287,66
ALMENDRAS		lb	0	22	0	22	\$147,84
COCO RAYADO	500 gr	uni	2	4	3	5	\$36,75
PULPAS Y CONSERVAS	mora	kg	0	25	0	25	\$62,50
NUTELA	750gr	uni	11	2	9	0	\$-
UVILLAS		lb	1	1	0	0	\$-
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	3	1	2	0	\$-
ACEITE	BIDON 20lt	uni	7	5	2	0	\$-
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	1	15	2	16	\$24,16
MANTEQUILLA	sin sal	uni	0	3	0	3	\$25,70
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	0	330	0	330	\$1.006,50

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	\$4.037,82



INVENTARIO Y COMPRAS DE MAYO 2015							
PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	1	4	1	4	\$288,00
LECHE	Entera Cartón	lt	120	168	12	60	\$60,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	5	3	10	8	\$40,00
HARINA	quintales	qq	10	6	8	4	\$150,40
GAS	tanque	uni	7	6	1	0	\$-
AZÚCAR	quintales	qq	11	10	10	9	\$332,28
CHOCOLATE		uni	5	1	4	0	\$-
HUEVOS		uni	0	4500	0	4500	\$540,00
REQUESON		lb	0	0	0	0	\$-
CACAO EN POLVO	quintales	qq	0	1	1	2	\$718,00
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	50	350	0	300	\$24,00
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	10	6	8	4	\$575,32
ALMENDRAS		lb	0	0	0	0	\$-
COCO RAYADO	500 gr	uni	3	5	2	4	\$29,40
PULPAS Y CONCERVAS	mora	kg	0	0	0	0	\$-
NUTELA	750gr	uni	9	3	6	0	\$-
UVILLAS		lb	0	0	0	0	\$-
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	2	3	3	4	\$91,04
ACEITE	BIDON 20lt	uni	2	5	2	5	\$163,50
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	2	0	2	0	\$-
MANTEQUILLA	sin sal	uni	0	3	0	3	\$25,70
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	0	450	0	450	\$1.372,50

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	\$4.599,10

INVENTARIO Y COMPRAS DE JUNIO 2015							
PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	1	4	2	5	\$360,00
LECHE	Entera Cartón	lt	12	288	108	384	\$384,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	10	5	14	9	\$45,00
HARINA	quintales	qq	8	11	10	13	\$488,80
GAS	tanque	uni	1	17	0	16	\$262,40
AZÚCAR	quintales	qq	10	10	9	9	\$332,28
CHOCOLATE		uni	4	3	1	0	\$-
HUEVOS		uni	0	9600	0	9600	\$1.152,00
REQUESON		lb	0	105	0	105	\$105,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	1	1	0	0	\$-
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	0	100	50	150	\$12,00
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	8	2	4	-2	\$-287,66
ALMENDRAS		lb	0	3	2	5	\$33,60
COCO RAYADO	500 gr	uni	2	1	2	1	\$7,35
PULPAS Y CONCERVAS	mora	kg	0	20	0	20	\$50,00
NUTELA	750gr	uni	6	3	3	0	\$-
UVILLAS		lb	0	0	0	0	\$-
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	3	3	2	2	\$45,52
ACEITE	BIDON 20lt	uni	2	6	6	10	\$327,00
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	2	1	1	0	\$-
MANTEQUILLA	sin sal	uni	0	3	0	3	\$25,70
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	0	340	0	340	\$1.037,00

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	4568,946905

INVENTARIO Y COMPRAS DE JULIO 2015

PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	2	5	1	4	\$288,00
LECHE	Entera Cartón	lt	108	324	156	372	\$372,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	20	8	14	2	\$10,00
HARINA	quintales	qq	10	4	7	1	\$37,60
GAS	tanque	uni	0	27	0	27	\$442,80
AZÚCAR	quintales	qq	9	1	8	0	\$-
CHOCOLATE		uni	1	1	5	5	\$16,75
HUEVOS		uni	0	6600	0	6600	\$792,00
REQUESON		lb	0	105	0	105	\$105,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	0	0	0	0	\$-
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	50	300	50	300	\$24,00
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	4	2	2	0	\$-
ALMENDRAS		lb	2	2	0	0	\$-
COCO RAYADO	500 gr	uni	2	3	1	2	\$14,70
PULPAS Y CONCERVAS	mora	kg	0	0	0	0	\$-
NUTELA	750gr	uni	3	2	13	12	\$106,08
UVILLAS		lb	0	0	0	0	\$-
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	2	3	3	4	\$91,04
ACEITE	BIDON 20lt	uni	6	8	2	4	\$130,80
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	1	15	1	15	\$22,65
MANTEQUILLA	sin sal	uni	0	3	0	3	\$25,70
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	0	460	0	460	\$1.403,00

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	4071,076905

INVENTARIO Y COMPRAS DE AGOSTO 2015

PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	1	3	1	3	\$216,00
LECHE	Entera Cartón	lt	156	312	84	240	\$240,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	20	18	14	12	\$60,00
HARINA	quintales	qq	7	8	4	5	\$188,00
GAS	tanque	uni	0	14	0	14	\$229,60
AZÚCAR	quintales	qq	8	11	4	7	\$258,44
CHOCOLATE		uni	5	5	4	4	\$13,40
HUEVOS		uni	0	6000	0	6000	\$720,00
REQUESON		lb	0	105	0	105	\$105,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	0	1	1	2	\$718,00
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	50	340	50	340	\$27,20
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	2	7	7	12	\$1.725,96
ALMENDRAS		lb	0	0	0	0	\$-
COCO RAYADO	500 gr	uni	1	2	1	2	\$14,70
PULPAS Y CONCERVAS	mora	kg	0	20	0	20	\$50,00
NUTELA	750gr	uni	13	4	9	0	\$-
UVILLAS		lb	0	0	0	0	\$-
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	3	3	4	4	\$91,04
ACEITE	BIDON 20lt	uni	2	10	2	10	\$327,00
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	1	15	0	14	\$21,14
MANTEQUILLA	sin sal	uni	0	3	0	3	\$25,70
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	0	450	0	450	\$1.372,50

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	6592,636905



INVENTARIO Y COMPRAS DE SEPTIEMBRE 2015

PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	1	6	1	6	\$432,00
LECHE	Entera Cartón	lt	84	100	0	16	\$16,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	20	23	21	24	\$120,00
HARINA	quintales	qq	4	8	5	9	\$338,40
GAS	tanque	uni	0	12	0	12	\$196,80
AZÚCAR	quintales	qq	4	9	2	7	\$258,44
CHOCOLATE		uni	4	5	3	4	\$13,40
HUEVOS		uni	0	4500	0	4500	\$540,00
REQUESON		lb	0	90	0	90	\$90,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	1	1	1	1	\$359,00
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	50	70	130	150	\$12,00
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	7	2	5	0	\$-
ALMENDRAS		lb	0	0	0	0	\$-
COCO RAYADO	500 gr	uni	1	2	5	6	\$44,10
PULPAS Y CONSERVAS	mora	kg	0	0	0	0	\$-
NUTELA	750gr	uni	9	4	5	0	\$-
UVILLAS		lb	0	0	0	0	\$-
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	4	4	0	0	\$-
ACEITE	BIDON 20lt	uni	2	6	7	11	\$359,70
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	0	0	0	0	\$-
MANTEQUILLA	sin sal	uni	0	3	0	3	\$25,70
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	0	290	0	290	\$884,50

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	3878,996905



INVENTARIO Y COMPRAS DE OCTUBRE 2015							
PRODUCTO	CARACTERÍSTICA	UNIDAD	INVENTARIO INICIAL	CONSUMO	INVENTARIO FINAL	COMPRAS MES	COSTO
MANJAR DE LECHE	Bote de 25 kg	uni	1	4	3	6	\$432,00
LECHE	Entera Cartón	lt	0	300	252	552	\$552,00
HOSTIAS	Funda 200 gr	uni	20	13	23	16	\$80,00
HARINA	quintales	qq	5	8	10	13	\$488,80
GAS	tanque	uni	0	7	0	7	\$114,80
AZÚCAR	quintales	qq	2	5	3	6	\$221,52
CHOCOLATE		uni	3	1	13	11	\$36,85
HUEVOS		uni	0	16800	0	16800	\$2.016,00
REQUESON		lb	0	180	0	180	\$180,00
CACAO EN POLVO	quintales	qq	1	0	1	0	\$-
TARRINAS PARA EMPACAR TORTA		uni	130	1777	130	1777	\$142,16
FRUTILLA	caja de 7 lb	lb	0,00	84	0	84	\$55,62
MORA	caja de 7 lb	lb	0,00	56	0	56	\$32,51
PIÑA	caja de 10	uni	5,00	20	5	20	\$13,20
MARACUYA	quintal	qq	0,00	2	0	2	\$55,00
NARANJILLA		lb	0,00	15	0	15	\$10,61
MANDARINA		lb	0,00	20	0	20	\$6,62
ZANAHORIA		lb	0,00	10	0	10	\$2,04
NARANJA		lb	10,00	25	10	25	\$3,97
HIGO	caja 5lb	lb	0,00	5	0	5	\$3,74
CEREZA	caja de 7 lb	lb	0,00	14	0	14	\$5,65
NUECES	caja 22 kg	uni	5	4	8	7	\$1.006,81
ALMENDRAS		lb	0	0	0	0	\$-
COCO RAYADO	500 gr	uni	5	3	4	2	\$14,70
PULPAS Y CONCERVAS	mora	kg	0	0	0	0	\$-
NUTELA	750gr	uni	5	3	6	4	\$35,36
UVILLAS		lb	0	0	0	0	\$-
CEREZAS CONFITADAS	lata 3,5 kg	uni	0	5	0	5	\$113,80
ACEITE	BIDON 20lt	uni	7	6	3	2	\$65,40
MANTECA VEGETAL	15kg	kg	0	0	0	0	\$-
MANTEQUILLA	sin sal	uni	0	3	0	3	\$25,70
CREMA DE LECHE	GRANEL	lt	0	270	0	270	\$823,50

MATERIA PRIMA	
TOTAL DEL MES:	6538,356905



ANEXO 5

ANEXO 5

EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN	
A	Características del producto
B	Tiempo de entrega
C	Costo
D	Localización
E	Grado de Cumplimiento
F	Variedad

CALIFICACIÓN A LOS CRITERIOS	
Mucho más importante.	9
Más importante.	7
Igualmente importante.	5
Menos importante.	3
Mucho menos importante.	1

CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN		A	B	C	D	E	F	SUMA	%
A	Características del producto		5	5	7	7	9	17	19%
B	Tiempo de entrega	5		5	3	5	7	13	15%
C	Costo	5	7		7	7	5	19	22%
D	Localización	1	5	3		5	3	9	10%
E	Grado de Cumplimiento	3	5	3	5		5	16	18%
F	Variedad	3	3	5	3	3		14	16%

TOTAL	88	100%
--------------	-----------	-------------

MANJAR

PRODUCTO: MANJAR	
PROVEEDORES A ANALIZAR	
1	Sr. Gastón Coronado
2	Sr. Hugo Correa
3	Sra. María Fernanda Moncayo

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1

A	Características del producto	1	2	3	SUMA	%
1	Sr. Gastón Coronado		7	5	12	32%
2	Sr. Hugo Correa	9		9	18	47%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	3	5		8	21%
					38	100%

B	Tiempo de entrega	1	2	3	SUMA	%
1	Sr. Gastón Coronado		5	7	12	35%
2	Sr. Hugo Correa	7		9	16	47%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	3	3		6	18%
					34	100%

C	Costo	1	2	3	SUMA	%
1	Sr. Gastón Coronado		9	7	16	42%
2	Sr. Hugo Correa	7		7	14	37%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	3	5		8	21%
					38	100%

D	Localización	1	2	3	SUMA	%
1	Sr. Gastón Coronado		5	7	12	40%
2	Sr. Hugo Correa	5		5	10	33%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	3	5		8	27%
					30	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	SUMA	%
1	Sr. Gastón Coronado		7	9	16	42%
2	Sr. Hugo Correa	5		9	14	37%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	5	3		8	21%
6					38	100%

F	Variedad	1	2	3	SUMA	%
1	Sr. Gastón Coronado		9	9	18	47%
2	Sr. Hugo Correa	5		7	12	32%
3	Sra. María Fernanda Moncayo	5	3		8	21%
6					38	100%

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN	CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	TIEMPO DE ENTREGA	COSTO	LOCALIZACIÓN	GRADO DE CUMPLIMIENTO	VARIEDAD	

PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%		
ELEMENTOS A PRIORIZAR									%
1	Sr. Gastón Coronado	32%	38%	42%	40%	42%	47%	40%	
2	Sr. Hugo Correa	47%	44%	37%	33%	37%	32%	39%	
3	Sra. María Fernanda Moncayo	21%	19%	21%	27%	21%	21%	21%	
								100%	

LECHE

PRODUCTO: LECHE	
PROVEEDORES A ANALIZAR	
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano
2	NESTLE: Sr. Fredy Calle
3	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1

A	Características del producto	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		7	5			12	30%
2	NESTLE: Sr. Fredy Calle	9		9			18	45%
3	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	3	7				10	25%
4							0	0%
5							0	0%
							40	100%

B	Tiempo de entrega	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		5	9			14	44%
2	NESTLE: Sr. Fredy Calle	5		7			12	38%
3	REY LECHE: Sr. Johnny Gavilánez	3	3				6	19%
4							0	0%
5							0	0%
							32	100%

C	Costo	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		5	5			10	24%
2	NESTLE: Sr. Fredy Calle	9		9			18	43%
3	REY LECHE: Sr. Johnny Gavilánez	7	7				14	33%
4							0	0%
5							0	0%
6							42	100%

D	Localización	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		5	7			12	40%
2	NESTLE: Sr. Fredy Calle	5		5			10	33%
3	REY LECHE: Sr. Johnny Gavilánez	3	5				8	27%
4							0	0%
5							0	0%
6							30	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		7	5			12	35%
2	NESTLE: Sr. Fredy Calle	5		7			12	35%
3	REY LECHE: Sr. Johnny Gavilánez	5	5				10	29%
4							0	0%
5							0	0%
6							34	100%

F	Variedad	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		7	9			16	38%
2	NESTLE: Sr. Fredy Calle	9		9			18	43%
3	REY LECHE: Sr. Johnny Gavilánez	5	3				8	19%
4								
5								
6							42	100%

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN		Características del producto	Tiempo de entrega	Costo	Localización	Grado de Cumplimiento	Variedad		
PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%		
	ELEMENTOS A PRIORIZAR								%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano	30%	44%	24%	40%	35%	38%	34%	
2	NESTLE: Sr. Fredy Calle	45%	38%	43%	33%	35%	43%	40%	
3	REY LECHE: Sr. Johnny Gavilánez	25%	19%	33%	27%	29%	19%	26%	
4								100%	

HARINA

PRODUCTO: HARINA	
PROVEEDORES A ANALIZAR	
1	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel

A	Características del producto	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana		9				9	56%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	7					7	44%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
							16	100%

B	Tiempo de entrega	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana		5				5	42%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	7					7	58%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
							12	100%

C	Costo	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana		5				5	42%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	7					7	58%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
6							12	100%

D	Localización	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana		9				9	75%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	3					3	25%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
6							12	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana		7				7	50%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	7					7	50%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
6							14	100%

F	Variedad	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana		9				9	64%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	5					5	36%
3	0						0	0%
4								
5								
6							14	100%



MATRIZ DE PRIORIZACIÓN		Características del producto	Tiempo de entrega	Costo	Localización	Grado de Cumplimiento	Variedad	
PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%	
	ELEMENTOS A PRIORIZAR							%
1	GRUPO SUPERIOR: Sr. Guido Orellana	56%	42%	42%	75%	50%	64%	53%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	44%	58%	58%	25%	50%	36%	47%
3	0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
4								100%

GAS

PRODUCTO: GAS	
PROVEEDORES A ANALIZAR	
1	Sr. Javier Trujillo
2	Sr. Fernando Trujillo

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1

A	Características del producto	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	Sr. Javier Trujillo		9				9	50%
2	Sr. Fernando Trujillo	9					9	50%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
							18	100%



B	Tiempo de entrega	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	Sr. Javier Trujillo		5				5	42%
2	Sr. Fernando Trujillo	7					7	58%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
							12	100%

C	Costo	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	Sr. Javier Trujillo		5				5	42%
2	Sr. Fernando Trujillo	7					7	58%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
6							12	100%

D	Localización	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	Sr. Javier Trujillo		5				5	36%
2	Sr. Fernando Trujillo	9					9	64%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
6							14	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	Sr. Javier Trujillo		5				5	36%
2	Sr. Fernando Trujillo	9					9	64%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
6							14	100%

F	Variedad	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	Sr. Javier Trujillo		7				7	50%
2	Sr. Fernando Trujillo	7					7	50%
3	0						0	0%
4								
5								
6								
							14	100%

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN		Características del producto	Tiempo de entrega	Costo	Localización	Grado de Cumplimiento	Variedad	
PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%	
	ELEMENTOS A PRIORIZAR							%
1	Sr. Javier Trujillo	50%	42%	42%	36%	36%	50%	43%
2	Sr. Fernando Trujillo	50%	58%	58%	64%	64%	50%	57%
3	0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
4								100%

AZÚCAR

PRODUCTO: AZÚCAR	
PROVEEDORES A ANALIZAR	
1	SAN CARLOS: Sr. Miguel González
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel
3	Sr. Carlos Cevallos

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1

A	Características del producto	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	SAN CARLOS: Sr. Miguel González		9	9			18	45%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	7		5			12	30%
3	Sr. Carlos Cevallos	5	5				10	25%
4							0	0%
5							0	0%
							40	100%

B	Tiempo de entrega	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	SAN CARLOS: Sr. Miguel González		5	7			12	32%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	7		7			14	37%
3	Sr. Carlos Cevallos	5	7				12	32%
4							0	0%
5							0	0%
							38	100%

C	Costo	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	SAN CARLOS: Sr. Miguel González		9	9			18	43%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	5		5			10	24%
3	Sr. Carlos Cevallos	7	7				14	33%
4							0	0%
5							0	0%
6							42	100%

D	Localización	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	SAN CARLOS: Sr. Miguel González		7	5			12	30%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	5		7			12	30%
3	Sr. Carlos Cevallos	9	7				16	40%
4							0	0%
5							0	0%
6							40	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	SAN CARLOS: Sr. Miguel González		7	7			14	39%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	5		7			12	33%
3	Sr. Carlos Cevallos	5	5				10	28%
4							0	0%
5							0	0%
6							36	100%



F	Variedad	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	SAN CARLOS: Sr. Miguel González		7	7			14	33%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	7		7			14	33%
3	Sr. Carlos Cevallos	7	7				14	33%
4								
5								
6								
							42	100%

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN		Características del producto	Tiempo de entrega	Costo	Localización	Grado de Cumplimiento	Variedad	
PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%	
	ELEMENTOS A PRIORIZAR							%
1	SAN CARLOS: Sr. Miguel González	45%	32%	43%	30%	39%	33%	38%
2	Sr. Iván Fernando Peñafiel	30%	37%	24%	30%	33%	33%	31%
3	Sr. Carlos Cevallos	25%	32%	33%	40%	28%	33%	31%
4								100%
5								

CHOCOLATE

PRODUCTO: CHOCOLATE	
PROVEEDORES A ANALIZAR	
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1

A	Características del producto	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		9				9	64%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	5					5	36%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
							14	100%
B	Tiempo de entrega	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		5				5	50%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	5					5	50%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
							10	100%

C	Costo	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		3				3	25%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	9					9	75%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
6							12	100%

D	Localización	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		5				5	42%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	7					7	58%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
							12	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		7				7	58%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	5					5	42%
3	0						0	0%
							12	100%



F	Variedad	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		7				7	58%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	5					5	42%
3		0					0	0%
6								
							12	100%

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN		Características del producto	Tiempo de entrega	Costo	Localización	Grado de Cumplimiento	Variedad	
PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%	
	ELEMENTOS A PRIORIZAR							%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle	64%	50%	25%	42%	58%	58%	49%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	36%	50%	75%	58%	42%	42%	51%
3		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
4								100%

HUEVOS

PRODUCTO: HUEVOS	
PROVEEDORES A ANALIZAR	
1	INDAVES: Sr Pedro Crearme
2	Sr. Segundo Pardo

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1

A	Características del producto	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	INDAVES: Sr Pedro Crearme		9				9	64%
2	Sr. Segundo Pardo	5					5	36%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
							14	100%

B	Tiempo de entrega	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	INDAVES: Sr Pedro Crearme		7				7	50%
2	Sr. Segundo Pardo	7					7	50%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
							14	100%

C	Costo	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	INDAVES: Sr Pedro Crearme		9				9	64%
2	Sr. Segundo Pardo	5					5	36%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
6							14	100%

D	Localización	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	INDAVES: Sr Pedro Crearme		5				5	42%
2	Sr. Segundo Pardo	7					7	58%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
6							12	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	INDAVES: Sr Pedro Crearme		7				7	58%
2	Sr. Segundo Pardo	5					5	42%
3	0						0	0%
4							0	0%
5							0	0%
6							12	100%

F	Variedad	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	INDAVES: Sr Pedro Crearme		7				7	58%
2	Sr. Segundo Pardo	5					5	42%
3		0					0	0%
4								
5								
6								
							12	100%

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN		Características del producto	Tiempo de entrega	Costo	Localización	Grado de Cumplimiento	Variedad	
PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%	
	ELEMENTOS A PRIORIZAR							%
1	INDAVES: Sr Pedro Crearme	64%	50%	64%	42%	58%	58%	58%
2	Sr. Segundo Pardo	36%	50%	36%	58%	42%	42%	42%
4								100%

REQUESÓN

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1

A	Características del producto	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	QUESOS NANDITO: Sra. Rosa Jadán		5	3			8	24%
2	REY LECHE: Sr. Jhonny Gavilánez	7		5			12	35%
3	ALPINA: Sr. Carlos Rivas	7	7				14	41%
4							0	0%
5							0	0%
							34	100%

B	Tiempo de entrega	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	QUESOS NANDITO: Sra. Rosa Jadón		9	7			16	40%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	7		5			12	30%
3	ALPINA: Sr. Carlos Rivas	5	7				12	30%
4							0	0%
5							0	0%
							40	100%

C	Costo	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	QUESOS NANDITO: Sra. Rosa Jadán		7	9			16	44%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	5		7			12	33%
3	ALPINA: Sr. Carlos Rivas	3	5				8	22%
4							0	0%
5							0	0%
6							36	100%

D	Localización	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	QUESOS NANDITO: Sra. Rosa Jadán		5	7			12	33%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	7		7			14	39%
3	ALPINA: Sr. Carlos Rivas	5	5				10	28%
4							0	0%
5							0	0%
6							36	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	QUESOS NANDITO: Sra. Rosa Jadán		3	3			6	20%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	5		7			12	40%
3	ALPINA: Sr. Carlos Rivas	7	5				12	40%
4							0	0%
5							0	0%
6							30	100%

F	Variedad	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	QUESOS NANDITO: Sra. Rosa Jadán		3	3			6	21%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	5		5			10	36%
3	ALPINA: Sr. Carlos Rivas	7	5				12	43%
4								
5								
6							28	100%

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN		Características del producto	Tiempo de entrega	Costo	Localización	Grado de Cumplimiento	Variedad	
PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%	
	ELEMENTOS A PRIORIZAR							%
1	QUESOS NANDITO: Sra. Rosa Jadán	24%	40%	44%	33%	20%	21%	31%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gavilánez	35%	30%	33%	39%	40%	36%	35%
3	ALPINA: Sr. Carlos Rivas	41%	30%	22%	28%	40%	43%	34%
4								100%

CACAO EN POLVO

PRODUCTO: CACAO EN POLVO	
PROVEEDORES A ANALIZAR	
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez
3	Sr. Iván Fernando Peñafiel

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1

A	Características del producto	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		9	9			18	47%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	5		7			12	32%
3	Sr. Iván Fernando Peñafiel	3	5				8	21%
4							0	0%
5							0	0%
							38	100%



B	Tiempo de entrega	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		9	7			16	40%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	7		7			14	35%
3	Sr. Iván Fernando Peñafiel	5	5				10	25%
4							0	0%
5							0	0%
							40	100%

C	Costo	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		3	5			8	21%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	9		9			18	47%
3	Sr. Iván Fernando Peñafiel	7	5				12	32%
4							0	0%
5							0	0%
6							38	100%

D	Localización	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		7	7			14	44%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	3		5			8	25%
3	Sr. Iván Fernando Peñafiel	5	5				10	31%
4							0	0%
5							0	0%
6							32	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		3	3			6	20%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	5		7			12	40%
3	Sr. Iván Fernando Peñafiel	7	5				12	40%
4							0	0%
5							0	0%
6							30	100%

F	Variedad	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle		5	5			10	31%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	5		5			10	31%
3	Sr. Iván Fernando Peñafiel	7	5				12	38%
4								
5								
6							32	100%



MATRIZ DE PRIORIZACIÓN								
	Características del producto	Tiempo de entrega	Costo	Localización	Grado de Cumplimiento	Variedad		
PESOS								
	19%	15%	22%	10%	18%	16%		
	ELEMENTOS A PRIORIZAR						%	
1	NESTLE: Sr. Fredy Calle	47%	40%	21%	44%	20%	31%	33%
2	HACIENDA EL CASTILLO: Sra. Marcia Vázquez	32%	35%	47%	25%	40%	31%	36%
3	Sr. Iván Fernando Peñafiel	21%	25%	32%	31%	40%	38%	31%
4								100%

TARRINAS PARA EMPACAR TORTA

PRODUCTO: TARRINAS PARA EMPACAR	
	PROVEEDORES A ANALIZAR
1	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.
2	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sánchez.
3	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1

A	Características del producto	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.		9	9			18	45%
2	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sánchez.	5		5			10	25%
3	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba	5	7				12	30%
4							0	0%
5							0	0%
							40	100%

B	Tiempo de entrega	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.		7	7			14	32%
2	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sánchez.	7		5			12	27%
3	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba	9	9				18	41%
4							0	0%
5							0	0%
							44	100%

C	Costo	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.		3	3			6	21%
2	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sánchez.	5		5			10	36%
3	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba	5	7				12	43%
4							0	0%
5							0	0%
6							28	100%

D	Localización	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.		5	5			10	28%
2	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sánchez.	7		5			12	33%
3	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba	7	7				14	39%
4							0	0%
5							0	0%
6							36	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.		9	9			18	43%
2	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sánchez.	5		5			10	24%
3	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba	7	7				14	33%
							42	100%

F	Variedad	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.		9	9			18	41%
2	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sánchez.	7		5			12	27%
3	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba	7	7				14	32%
6							44	100%



MATRIZ DE PRIORIZACIÓN		Características del producto	Tiempo de entrega	Costo	Localización	Grado de Cumplimiento	Variedad		
PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%		
	ELEMENTOS A PRIORIZAR								%
1	PLASTICENTRO: Sr Edison Ruíz.	45%	32%	21%	28%	43%	41%	35%	
2	MUNDI VENTAS: Sr. Freddy Sánchez.	25%	27%	36%	33%	24%	27%	29%	
3	PLASTICOS R.C: Sr. Diego Barba	30%	41%	43%	39%	33%	32%	36%	
4								100%	
5									
6									

CREMA DE LECHE

PRODUCTO: CREMA DE LECHE	
PROVEEDORES A ANALIZAR	
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gavilánez

CALIFICACION (criterios - alternativas)	
Cumple mucho más.	9
Cumple más.	7
Cumple igualmente.	5
Cumple menos.	3
Cumple mucho menos.	1

A	Características del producto	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		9				9	64%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gavilánez	5					5	36%
5							0	0%
							14	100%

B	Tiempo de entrega	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		7				7	50%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	7					7	50%
							14	100%

C	Costo	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		7				7	58%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	5					5	42%
6							12	100%

D	Localización	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		7				7	58%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	5					5	42%
3	0						0	0%
							12	100%

E	Grado de Cumplimiento	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		9				9	56%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	7					7	44%
							16	100%

F	Variedad	1	2	3	4	5	SUMA	%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano		5				5	50%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	5					5	50%
							10	100%

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN		Características del producto	Tiempo de entrega	Costo	Localización	Grado de Cumplimiento	Variedad	
PESOS		19%	15%	22%	10%	18%	16%	
	ELEMENTOS A PRIORIZAR							%
1	NUTRI: Sr. Wilfrido Serrano	64%	50%	58%	58%	56%	50%	57%
2	REY LECHE: Sr. Johnny Gaviláñez	36%	50%	42%	42%	44%	50%	43%
3	0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
4								100%



ANEXO 6



ANEXO 7

DISEÑO DE TESIS

UNIVERSIDAD DE CUENCA

FACULTAD DE CIENCIAS QUÍMICAS

CARRERA DE INGENIERIA INDUSTRIAL



DISEÑO DE TESIS

TÍTULO: “PROPUESTA DE OPTIMIZACION DE PROCESOS Y REDUCCION DE DESPERDICIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA EMPRESA FRUTILADOS MEDIANTE LA FILOSOFIA DE LEAN MANUFACTURING”

NOMBRE DEL ESTUDIANTE: DOMINIQUE BAQUERO LARRIVA

1.1 TÍTULO DE LA TESIS

“PROPUESTA DE OPTIMIZACION DE PROCESOS Y REDUCCION DE DESPERDICIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA EMPRESA FRUTILADOS MEDIANTE LA FILOSOFIA DE LEAN MANUFACTURING”

1.2 NOMBRE DEL ESTUDIANTE

BAQUERO LARRIVA ROCIO DOMINIQUE

1.3 FECHA

26 DE MAYO DEL 2015

2. SELECCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN

Actualmente en nuestra ciudad es muy común contar con establecimientos de producción y venta de alimentos ya que cada vez es mayor la concurrencia de los ciudadanos y turistas. Existen empresas dedicadas a fabricar su propio producto que se expende en un servicio de restaurante o de cafetería, y existen otras compañías cuyo objetivo es producir y vender su producto a otros establecimientos. Frutilados, es una compañía que se encarga de elaborar cuidadosamente sus productos y es su propio comercializador al público.

Frutilados es una empresa que lleva en el mercado alrededor de 20 años, ésta se encarga de elaborar productos de pastelería y ha tenido mucho éxito a lo largo del tiempo. Cuenta con dos locales uno principal y una sucursal. Este estudio y selección del tema surge como consecuencia de la necesidad de la empresa de realizar un análisis interno con la finalidad de mejorar y optimizar todo su proceso de compra, producción y venta de productos, es decir de toda la cadena de suministros de la empresa.

3. DELIMITACIÓN DEL TEMA

El tema escogido inicia desde el diseño de los productos, hasta la distribución final a los puntos de venta; analizando e incluyendo los siguientes contenidos:

- Definición de mix de productos, con sus respectivos códigos y especificaciones.
- Estructuras y componentes de cada uno de los productos.
- Procesos de fabricación, incluyendo maquinaria, equipo y estudio de tiempos y movimientos.
- Rediseño del lay-out y distribución de planta necesarios.
- Definición y calificación de proveedores, optimización de precios de compras de materias primas y suministros.



- Definición de costos de fabricación y distribución hasta el punto de venta.
- Manejo y optimización de inventarios de materia prima-producto en proceso y producto terminado.
- Organización y organigrama administrativo y de planta, optimizando el recurso humano y el costo administrativo y de producción.

4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

4.1 OBJETIVO GENERAL:

Proponer un programa para optimizar la cadena de suministros de la empresa Frutilados bajo la filosofía de mejora continua Lean Manufacturing.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Definir la situación actual mediante la herramienta VSM.
- Determinar las actividades en el procesos de fabricación y distribución que no agregan valor (desperdicios).
- Definir la situación futura mediante la herramienta VSM para la eliminación de los desperdicios, optimización de los procesos de fabricación y el lead time de la entrega del producto terminado, bajo el proceso de mejora continua Lean Manufacturing.
- Comparar la inversión vs los resultados obtenidos de la propuesta de mejora.

5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Los principales problemas que se han venido presentando en la empresa a lo largo del tiempo son los costos elevados de producción, reprocesos y actividades innecesarias que no agregan valor al producto; entre otros.

Al ser una empresa que maneja de manera directa alimentos es muy importante considerar todos estos aspectos ya que un mal manejo pueden incidir en la salud del cliente y los resultados de la empresa.



6. MARCO TEÓRICO

6.1 Sistema de Producción Lean

La idea central de lean es maximizar el valor del cliente y reducir al mínimo los desperdicios. Simplemente, Lean significa crear más valor para los clientes con menos recursos. Una organización Lean entiende el valor del cliente y centra sus procesos clave para aumentar continuamente la misma. El objetivo final es proporcionar valor ideal para el cliente a través de un proceso de creación de valor perfecto que tiene cero residuos. Para lograr esto, el pensamiento lean cambia el enfoque de la gestión de la optimización de tecnologías independientes, activos, y los departamentos verticales para optimizar el flujo de productos y servicios a través de cadenas de valor enteras que fluyen horizontalmente a través de las tecnologías, los activos y los departamentos a los clientes. [1]

6.1.1 Objetivos

La producción Lean tiene como objetivo obtener un flujo continuo que vaya de la materia prima al cliente final, con el mínimo muda, el menor lead time y la mejor calidad.[2]

La producción lean no es otra cosa que el resultado de una potente , caza del muda, obteniendo al menor coste posible y con gran flexibilidad lo que el cliente quiere en cantidad, calidad y plazo. [2]

6.1.2 Principios Clave del Lean Production

- Reduce los tiempos de ciclo
- Incrementa la calidad
- Reduce los costos e inventario
- Mejora el servicio al cliente
- Eleva el involucramiento y compromiso al trabajo
- Mejora el retorno financiero. [2]

6.2 Los 7 desperdicios mortales MUDAS

Muda: Palabra japonesa que significa desperdicio, desde que la materia prima ingresa al proceso productivo hasta que sale como producto terminado, pasa por una serie de procesos los cuales se agrega o no valor; hace referencia a toda actividad que no agrega valor al producto y se clasifican en: [3]



- Sobreproducción.
- Exceso de inventario
- Esperas
- Transportes innecesarios
- Sobre procesar o procesar incorrectamente
- Movimientos Innecesarios
- Defectos
- Recurso Humano
- Materiales Y Recursos [3]

6.2.1 Herramientas Lean:

Son aquellas que nos permitirán conseguir ajustar la producción a la demanda con la máxima eficiencia, es decir, conseguir: [2]

a. 5s:

Denominación		Concepto	Objetivo
Español	Japonés		
Clasificación	Seiri	Separar innecesario	Eliminar del espacio de trabajo lo que sea inútil.
Orden	Seiton	Situar necesario	Organizar el espacio de trabajo de forma eficaz.
Limpieza	Seiso	Suprimir suciedad	Mejorar el nivel de limpieza
Estandarización	Seiketsu	Señalar anomalías	Prevenir la aparición de suciedad y desorden.
Mantener la disciplina	Shitsuke	Seguir mejorando	Fomentar los esfuerzos en este sentido.

[2]

6.3 Value Stream Mapping.

VSM es una técnica gráfica que permite visualizar todo un proceso, permite detallar y entender completamente el flujo tanto de información como de materiales necesarios para que un producto o servicio llegue al cliente, con esta técnica se identifican las actividades que no agregan valor al proceso para posteriormente iniciar las actividades necesarias para eliminarlas, VSM es una de las técnicas más utilizadas para establecer planes de mejora siendo muy precisa debido a que enfoca las mejoras en el punto del proceso del cual se obtienen los mejores resultados.[4]

Para realizar un VSM se deben realizar una serie de pasos de forma sistemática que se describen continuación. [4]

- 1) Identificar la familia de productos a dibujar



Para identificar una familia de productos se puede utilizar una matriz producto-proceso, teniendo en cuenta que “Una familia de productos son aquellos que comparten tiempos y equipos, cuando pasan a través de los procesos”. [4]

2) Dibujar el estado actual del proceso identificando los inventarios entre operaciones, flujo de material e información.

En esta etapa se debe hacer el levantamiento del VSM actual, el cual muestra el flujo de información y el flujo de producto, generalmente cuando no se ha implementado Lean Manufacturing los mapa. [4]

3) Analizar la visión sobre cómo debe ser el estado futuro.

Este paso es el más complicado de todos ya que requiere de experiencia para poder diseñar el estado futuro en muchas herramientas Lean:

En esta etapa se debe establecer como funcionara el proceso en un plazo corto, se debe analizar y responder las preguntas ¿qué procesos se integran?, ¿cuántos operarios requiere la línea?, ¿cuántos equipos?, ¿qué espacio? y ¿cuánto el stock en proceso? [4]

El Takt Time (TT), se calcula dividiendo el tiempo de apertura menos los tiempos bajos por día entre la cantidad de piezas a producir por día. [4]

El Lead Time (LT) es la suma de todos los tiempos muertos que aparecen en rojo en el ejemplo. [4]

El Contenido de trabajo (WC), es el tiempo en el cual se le imprime valor al producto, es la suma de los tiempos en verde del ejemplo. [4]

La cantidad de operarios requeridos se calcula dividiendo el contenido de trabajo (WC) entre el Tack time (TT). [4]

7. METODOLOGÍA.

- Preparación del proyecto
- Definir la situación actual mediante la herramienta VSM
 - Recolección de datos mediante check lists, entrevistas, observaciones.
 - Analizar la información del mix de productos actual, y la venta de los mismos en los últimos 3 años, para identificar mediante un diagrama de Pareto los productos que corresponden al 80% y 20% de las ventas.
 - Normalización del proceso de compra, determinación y calificación de los proveedores de materias primas e insumos; mediante formatos elaborados en Excel.



- Levantamiento físico de la información de los procesos de fabricación y determinación de los estándares de tiempo de cada uno de los productos; mediante hojas de rutas y estudio de tiempos y movimientos.
 - Levantamiento de la maquinaria actual y elaborar distribución de planta y un lay-out actual de la planta de fabricación, mediante el programa Autocad.
 - Conocer y analizar la forma actual de proceso de producción y del manejo de inventarios.
- Definir la situación futura mediante la herramienta VSM para la eliminación de los desperdicios, optimización de los procesos de fabricación y el lead time de la entrega del producto terminado, bajo el proceso de mejora continua Lean Manufacturing.
 - Determinación de las actividades en el procesos de fabricación y distribución que no agregan valor (desperdicios); bajo la filosofía lean manufacturan.
 - Diseñar una propuesta de distribución de planta y lay-out.
 - Elaboración de propuesta de implementación de las 5 s's bajo el proceso de mejora continua Lean Manufacturing.
 - Comparar inversión vs los resultados obtenidos.

8. INDICADORES

- Comportamiento de las ventas en los últimos 3 años.
- Tiempos Estándar de fabricación por producto.
- Utilización de la maquinaria y equipos.
- Estándares de materiales por producto.
- Costos de producción por producto.
- Costo de reproceso y desperdicios por producto.
- Nivel de Inventarios y rotación de inventarios.
- Lead Time de fabricación.
- Índice de calidad y productos defectuosos.
- Satisfacción del cliente.

9. PROPUESTA PROVISIONAL DE TABLA DE CONTENIDOS.

10.

INDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN

DELIMITACIÓN DEL TEMA

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

CAPÍTULO 1

LA EMPRESA

1. LA EMPRESA

1.1 HISTORIA

1.2 MISIÓN Y VISIÓN DE LA COMPAÑÍA

1.3 PRODUCTOS

1.4 ENTORNO

1.4.2 AMBIENTE EXTERNO ANÁLISIS PEST

1.4.3 ANÁLISIS FODA

1.5 CLIENTES

1.6 COMPETIDORES

1.7 PROVEEDORES

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO

2. SISTEMA DE PRODUCCIÓN LEAN (LEAN MANUFACTURING)

2.1 LOS 7 DESPERDICIOS MORTALES MUDAS

2.2 ELEMENTOS CLAVE DEL SISTEMA LEAN

2.3 HERRAMIENTAS LEAN

2.3.1 LAS 5´S

2.3.2 EL SISTEMA ONE - PIECE – FLOW

2.3.3 PRODUCCIÓN SEGMENTADA Y MEZCLADA

2.3.4 CÉLULAS EN U, PERSONAL POLIVALENTE, KANBAN.

2.3.5 FLUJO LINEAL PULL (EQUILIBRADO Y SINCRONIZADO DE PROCESO)

2.4 VALUE STREAM MAP (MAPA DE LOS FLUJOS DEL VALOR DEL PRODUCTO).

2.4.1 DEFINICIÓN

2.4.2 TIPOS DE ACTIVIDADES EN LOS PROCESOS:

2.4.3 OBJETIVOS DEL VSM

2.4.4 PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DE VSM

2.4.5 TERMINOS CLAVES DE VSM

2.4.6 SMED:

2.4.6.1 METODOLOGÍA SMED



CAPÍTULO 3

RECOLECCIÓN DE DATOS:VSM ACTUAL

- 3. RECOLECCION DE DATOS
 - 3.1 ANÁLISIS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS DE TORTAS
 - 3.2 PROCEDIMIENTO PARA ANALIZAR LAS VENTAS Y PRODUCCIÓN DE TORTAS
 - 3.3 PROCEDIMIENTO PARA ANALIZAR LAS VENTAS Y PRODUCCIÓN DE GALLETAS
 - 3.4 PARTICIPACIÓN POR PRODUCTOS EN LAS VENTAS TOTALES
 - 3.5 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
 - 3.5.1 PROCEDIMIENTO PARA CÁLCULO DE LA UTILIDAD DE LA EMPRESA
 - 3.6 ANÁLISIS DE LA CADENA DE SUMINISTRO
 - 3.6.1 EL SUMINISTRO
 - 3.6.1.1 ADMINISTRACIÓN DE ALMACENES
 - 3.6.2 EL PROCESO
 - 3.6.2.1 PROCESOS POR PRODUCTO
 - 3.6.3 LAY OUT DE LA PLANTA POR PROCESOS
 - 3.6.4 CUADRO DE ACTIVIDADES DIARIAS POR EMPLEADOS
 - 3.6.5 DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO
 - 3.7 MAPA DE LA REALIDAD ACTUAL O VSM
 - 3.8 ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS
 - 3.8.1 SUMINISTRO DE MATERIA PRIMA
 - 3.8.2 PROBLEMAS EN EL PROCESO
 - 3.8.3 DISTRIBUCIÓN Y VENTA
 - 3.9 CUADRO RESUMEN DE PROBLEMAS

CAPÍTULO 4

PLANTEAMIENTO DE SOLUCIONES VSM FUTURO

- 4. PLANTEAMIENTO DE SOLUCIONES VSM FUTURO
 - 4.1 CUADRO RESUMEN PLAN DE ACCIÓN
 - 4.2 PROPUESTA
 - 4.2.1 SUMINISTRO DE MATERIA PRIMA
 - 4.2.2 PROCESO
 - 4.2.3 DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO
 - 4.3 VALORACIÓN ECONÓMICA DE LOS CAMBIOS
 - 4.4 MAPA DE LA REALIDAD FUTURA

5. CONCLUSIONES

- 5.1 ELIMINACIÓN DEL DESPERDICIO EN LA CADENA
 - 5.1.1 MATERIA PRIMA:
 - 5.1.2 PROCESO
 - 5.1.3 ELIMINACIÓN DEL DESPERDICIO DE PRODUCTO TERMINADO
 - 5.1.4 MANO DE OBRA
- 5.2 ORGANIGRAMA PROPUESTO
- 5.3 CÁLCULO DEL NUEVO COSTO DE PRODUCCIÓN

RECOMENDACIONES

ANEXOS



10. RECURSOS.

Bibliográficos:

- [Jeffrey k. IIKER, Las Claves del Exito de Toyota. Barcelona: Mc Graw Hill, 2000.
- [S. S. Ananth V. Iyer and Roy Vasher, Administración de la Cadena de Suministro TOYOTA. Mexico: Mc Graw Hill.
- L. C. Arbós, Procesos en flujo Pull y gestión Lean. Sistema Kanban: Organización de la producción y dirección de operaciones. Ediciones Díaz de Santos, 2012.
- Lluís Cuatrecasas, Lean Management: La gestión competitiva por excelencia. Barcelona: Profit, 2010.
- [J. S. Mike Rother and D. J. Jim Womack, Learning to See: Value Stream mapping to add value and eliminate muda. Cambridge Center, MA 02142 USA: The Lean Enterprise Institute, Inc., 2003.
- Juan Velasco Sánchez, Organización de la producción: Distribuciones en planta y mejora de los métodos y los tiempos: Teoría Práctica, 3era ed. Barcelona, España: Pirámide, 2013.
- M. R. Carreras and J. L. S. García, Lean Manufacturing. La evidencia de una necesidad. Ediciones Díaz de Santos, 2011.
- L. C. Arbós, Los servicios. Gestión de los procesos de servicios: Organización de la producción y dirección de operaciones. Ediciones Díaz de Santos, 2012.
 - Galgano, Las tres revoluciones: caza del desperdicio : doblar la productividad con la "lean production." Ediciones Díaz de Santos, 2003.
- D. A. Locher, Value Stream Mapping for Lean Development: A How-To Guide for Streamlining Time to Market. CRC Press, 2011.
- M. A. Nash and S. R. Poling, Mapping the Total Value Stream: A Comprehensive Guide for Production and Transactional Processes. CRC Press, 2011.
- P. Dennis, Lean Production Simplified, Second Edition: A Plain-Language Guide to the World's Most Powerful Production System. Productivity Press, 2007.

Humanos:

- Estudiante
- Director de Tesis
- Dueño del Establecimiento
- Personal Administrativo
- Personal Operativo
- Servicio



11. CRONOGRAMA DE TRABAJO.

MES	JUNIO				JULIO				AGOSTO				septiembre			
ACTIVIDAD	Semana 1	Semana 2	Semana 1	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 1	Semana 1	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Recolección de Información Capitulo 1: Situación Actual de la Empresa	■	■	■	■												
Capitulo 2: Marco Teórico					■	■										
Capitulo 3. Aplicación Mapa de realidad actual							■	■	■	■						
Capitulo 4 mapa realidad futura											■	■	■	■		
Resultados y corrección															■	■

12. PRESUPUESTO

MATERIAL	COSTO
Transporte (gasolina)	\$40
Papelería, copias	\$10
Impresiones	\$10
Internet	\$10
Total	\$70



13. BIBLIOGRAFÍA DEL DISEÑO

- [1] D. T. Jones and J. P. Womack, *Lean Thinking: Cómo utilizar el pensamiento Lean para eliminar los despilfarros y crear valor en la empresa*. Grupo Planeta Spain, 2012.
- [2] Juan Velasco Sánchez, *Organización de la producción: Distribuciones en planta y mejora de los métodos y los tiempos: Teoría Práctica*, 3era ed. Barcelona, España: Pirámide, 2013.
- [3] M. Imai, *Gemba Kaizen: A Commonsense Approach to a Continuous Improvement Strategy, Second Edition*. McGraw Hill Professional, 2012.
- [4] J. S. Mike Rother and D. J. Jim Womack, *Learning to See: Value Stream mapping to add value and eliminate muda*. Cambridge Center, MA 02142 USA: The Lean Enterprise Institute, Inc., 2003.
- [5] L. C. Arbós, *Procesos en flujo Pull y gestión Lean. Sistema Kanban: Organización de la producción y dirección de operaciones*. Ediciones Díaz de Santos, 2012.

Cuenca, 9 de junio del 2015